

Von Alumni über Agenturen bis zu Partnerhochschulen – Vertriebskanäle für das internationale Marketing

Vorläufiges Programm (Änderungen vorbehalten)

Mittwoch, 20. November 2013

09:00 Uhr	Begrüßung, Vorstellung der Teilnehmer/innen und Sammeln ihrer Erwartungshaltungen an den Workshop
09:30 Uhr	Problemaufriss, Struktur des Seminars (Gruppenarbeit)
10:45 Uhr	Kaffeepause
11:15 Uhr	Vertriebskanäle und –partner im Marketingkontext der Hochschule (Teil 1)
12:15 Uhr	Mittagspause
13:15 Uhr	Vertriebskanäle und –partner im Marketingkontext der Hochschule (Teil 2)
14:15 Uhr	Kaffeepause
14:30 Uhr	Erfolgsfaktoren und Nutzungsempfehlungen einzelner Vertriebskanäle (Gruppenarbeit)
15:30 Uhr	Erfolgsfaktoren und Nutzungsempfehlungen einzelner Vertriebskanäle (Präsentation der Ergebnisse, Teil 1)
16:30 Uhr	Kaffeepause
17:00 Uhr	Erfolgsfaktoren und Nutzungsempfehlungen einzelner Vertriebskanäle (Präsentation der Ergebnisse, Teil 2)
18:30 Uhr	Ende des 1. Tages

Donnerstag, 21. November 2013

09:00 Uhr	Praxisvortrag - Einsatz von Agenten in China <i>Antje Schöne, Universität Leipzig</i>
10:00 Uhr	Praxisvortrag 2
11:00 Uhr	Kaffeepause
11:30 Uhr	Planung eigener Vertriebsmaßnahmen (Gruppenarbeit)
12:30 Uhr	Feedback-Runde, Abschluss
13:00 Uhr	Ende der Veranstaltung