



SALES INNOVATION LAB

»Die Zeiten eines rein intuitiven Vertriebs sind vorbei. Vertrieb ist ein Managementthema und muss professionell geplant und umgesetzt werden!«

Mit dem Programm **Sales Innovation Lab** erarbeiten Wissenschaftler des Sales Management Departments der Ruhr-Universität Bochum gemeinsam mit namhaften Unternehmen innovative Lösungen im Bereich des Vertriebsmanagement und des persönlichen Verkaufs. Denn in Zeiten austauschbarer Produkte und Services entscheidet der bessere Vertrieb über den Unternehmenserfolg.

Ihr Nutzen

- Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und des Unternehmens durch Wissensaufbau bzw. -erweiterung
- Mitgestaltung und Implementierung von Innovationen im Vertrieb
- Kooperation mit Wissenschaftlern des europaweit einzigen universitären Sales Management Department

Unsere Ziele

- Entwicklung und Umsetzung innovativer und erfolgreicher Vertriebsansätze
- Systematische Untersuchung des Vertriebsmanagements auf Erfolgsfaktoren
- Vernetzung von Experten und Leistungsträgern im Vertrieb

Ihr Beitrag

- 30.000 € pro Jahr bei einer zweijährigen Partnerschaft
- Entsendung von Mitarbeitenden in das Programm
- Mitbestimmung der Programminhalte durch Sitz eines Mitglied des Managements im Programmboard

Unsere Partner



Ihr Kontakt



Henrike Herbst

henrike.herbst@rub.de