

Schlagkräftige Vertriebskampagnen

✓ Planung ✓ Durchführung ✓ Erfolgskontrolle

Erhöhen Sie den Erfolg Ihrer Vertriebskampagnen:

- ◆ **Kampagnen-Strategien & -Ziele:** So richten Sie Ihre Vertriebskampagnen klar aus
- ◆ **Perfekte Kampagnen-Planung:** So gestalten Sie Ihre Kampagnen zielgruppengerecht
- ◆ **Umsetzung im Multikanal:** So sind Sie in allen Vertriebskanälen erfolgreich
- ◆ **Social Media & Web 2.0:** So nutzen Sie Facebook, Xing und Twitter optimal
- ◆ **Von Apps bis Widgets:** So profitieren Sie von aktuellen Trends im Web
- ◆ **Steuerung & Erfolgsmessung:** So kontrollieren Sie Ihren Kampagnenerfolg
- ◆ **Preiskampagnen:** So gehen Sie mutig mit Preiserhöhungen um

Ihr PLUS:

Profitieren Sie von vielen praktischen Übungen und dem Praxisvortrag der Villeroy & Boch AG

Ihre Referenten:



Michael Flormann
Villeroy & Boch AG



Ronald Heckl
HCH Heckl Consulting
Hamburg

So urteilen Teilnehmer über dieses Management Circle-Seminar:

„Sehr interessant, mit vielen hilfreichen und guten Beispielen!“

„Sehr viele neue Informationen, die mir gezeigt haben, was alles noch möglich ist!“

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

15. und 16. Oktober 2012 in Köln

17. und 18. Dezember 2012 in Frankfurt/M.

28. und 29. Januar 2013 in Hamburg

Vertriebskampagnen perfekt planen und in allen Vertriebskanälen erfolgreich umsetzen



Ihr Seminarleiter:
Ronald Heckl, Inhaber, **HCH Heckl Consulting Hamburg**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Kampagnen von heute

- Grundlegende Fragen zur Vertriebskampagne
- Was zeichnet erfolgreiche Vertriebskampagnen aus?
- Das Problem: alte Strategie bei veränderten Märkten
- Welche künftigen Entwicklungen sind absehbar und zu berücksichtigen?

10.15 Zieldefinitionen erfolgreicher Vertriebskampagnen

- Mögliche Ziele Ihrer Vertriebskampagne
 - Neukundengewinnung versus Bestandskundenbindung
 - Produktneuheiten vermarkten
 - Einführung neuer Preise

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Planung der Vertriebskampagne

- Marktanalyse: Welche Zielgruppe wollen Sie erreichen?
- Optimale Definition der Zielgruppe mit der für sie passenden Botschaft (Kundensegmentierung)
- Definition der Key Performance Indicators (KPI) für Ihre Vertriebskampagne
- Budgetplanung – Rechnet sich der finanzielle Aufwand?
- Ressourcenplanung – So erhalten Sie die richtigen Ressourcen
- Mit welchen Medien wollen Sie die Zielgruppe erreichen (Mailing, Telefon etc.)?
- Welche Tools stehen zur Verfügung?

12.00 Durchführungsphase

- Das Team: Wer macht was?
- Überwachung aller Parameter
- Permanente Kontrolle (Ist = Soll?)

12.30 Erfolgskontrolle nach der Vertriebskampagne

- Messung der Ergebnisqualität
- Auswertung der Ergebnisse (anhand der KPI)
- Gewährleistung der optimalen Weiterverarbeitung der Daten
- Gewinnung von Learnings für zukünftige Kampagnen

13.00 Business Lunch

14.15 Vermarktungsaktivitäten von Markenprodukten über den 3-stufigen Vertriebsweg aus Sicht von Villeroy + Boch

- Konzeption von Aktionen und Vermarktungsmassnahmen
- Vorbereitung/ Durchführung durch die verschiedenen Abteilungen
- Ergebnisfeststellung
- Praxisbeispiele



Michael Flormann, Vertriebsleiter Süd,
Villeroy & Boch AG, Mettlach

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Praktische Übung

- Sie erarbeiten eine für Ihr Unternehmen relevante Checkliste für die erfolgreiche Durchführung von Vertriebskampagnen

16.45 Organisation und Prozesse – Effizienz von Vertriebskampagnen verbessern

- Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing optimieren
- Entwicklung abgestimmter Marketing- und Vertriebskonzepte
- Wichtige Tools und Techniken
- Tipps und Empfehlungen für Ihre Praxis

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. **18.00** Ende des Seminars



Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** und **Lindner Hotels & Resorts** laden Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

Die richtigen Kunden und Vertriebspartner gewinnen und Erfolge der Kampagnen sicher messen

Ihr Seminarleiter:
Ronald Heckl

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter

9.05 Einsatz der wichtigsten Marktforschungstrends

- Netnography
- Ethologie
- Social Media Monitoring
- Sentiment Analysis
- Data Mining

10.00 Vertriebskampagne trifft auf Social Media

- Aktuelle Zahlen, Daten, Trends
- So nutzen B2B- und B2C-Zielgruppen das Internet zur Entscheidungsfindung
- Nutzen Sie Facebook, Xing und Twitter als perfekten Vertriebskanal
- Tipps und Tricks für Ihre erfolgreiche Facebook-Werbung
- Unternehmerische Beispiele für erfolgreiche Kampagnen auf Facebook
- List Building, Lead Generation und White Paper als Methoden erfolgreicher Kampagnenplanung

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 Nutzung aktueller Trends im Web

- Flash Mobs
- Cloud Computing
- Widgets
- Buzzing
- Virtuell Selling
- App Offering
- Community Building
- Crowdsourcing

12.30 Fragen und Ängste der Kunden ernst nehmen

- Fokus Kunde: Wie sieht der Kunde Ihr Unternehmen und Ihre Produkte/Dienstleistungen?
- Welche Ängste hat Ihr Kunde?
- Datenschutz und Datensicherung

13.15 Business Lunch

14.30 Preiskampagnen im Rahmen reiner Vertriebskampagnen

- Gehen Sie mutig mit Preiserhöhungen um
- Beispiele für Preiskampagnen im Rahmen reiner Vertriebskampagnen
- Ein Preis als Aufhänger meiner Kampagne
- Kombinierte Marketing- und Vertriebskampagnen

15.00 Erfolgreiche Vertriebskampagnen

- Beispiele mit Plus-Minus-Analyse
- Herausforderungen können auch Lösungen darstellen
- So übernehmen Sie Gutes und lernen aus den Fehlern anderer

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 Praktische Übung

- Sie gestalten eine für Ihr Unternehmen schlagkräftige Vertriebskampagne mit dem für Sie relevanten Wording

16.45 Lösungen bei kniffligen Vertriebskampagnen

- Ungenügende Bearbeitung der generierten Kontakte
- Gewährleistung einer kontinuierlichen Fehleranalyse
- Schlechte Datenqualität (Eigenrecherche versus Professioneller Datenkauf)
- Hohe Retourenquoten
- Absolute No Go's

17.45 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 18.00 Ende des Seminars

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Sie wollen Ihre Vertriebsleistungen steigern? Neue Kunden gewinnen und die bereits bestehenden Kundenpotenziale weiter ausschöpfen?

Mit einer schlagkräftigen Vertriebskampagne erreichen auch Sie diese Ziele!

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre **Vertriebskampagnen** noch besser **planen** und zielorientiert **durchführen**, vermarkten Sie Ihre **Produkte und Dienstleistungen** optimal und erhöhen Sie Ihren Unternehmenserfolg. Nutzen auch Sie die **neuen Kanäle** und die neuen Trends aus der **Marktforschung**.

In diesem Seminar lernen Sie,

- **Kampagnen-Strategien** und **-Ziele** sinnvoll festzulegen.
- wie Sie Ihre Kampagnen richtig **planen** und effizient **durchführen**.
- verschiedene Methoden der Kampagnenplanung effektiv einzusetzen.
- die nachhaltige **Kontrolle** Ihrer **Vertriebskampagne**.
- **Social Media** und das **Web 2.0** zielführend und kostensparend einzusetzen.
- die optimale und partnerschaftliche Einbindung von **Marketing** und **Vertrieb**.
- die **Fallstricke** kennen und zu vermeiden.

Ihre Methodik

Unsere Experten zeigen Ihnen anhand vieler Praxisbeispiele, wie Sie erfolgreiche **Vertriebskampagnen planen und umsetzen** sowie die anschließende **Erfolgskontrolle** durchführen. In **praktischen Übungen** setzen Sie das Erlernte in Hinblick auf Ihr Unternehmen um.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.

Kirsten Noack



Kirsten Noack

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-550

E-Mail: kirsten.noack@managementcircle.de

Michael Flormann

ist seit 2003 Vertriebsleiter bei der **Villeroy&Boch AG**. Der Diplom-Kaufmann begann seine Karriere im Außendienst beim Grosshandel und wechselte dann in die Industrie. Erst bei Kludi Armaturen, bevor er 1998 in den Vertrieb zu Villeroy&Boch wechselte. Die Schwerpunkte von Michael Flormann liegen in der Führung des AD und dessen Qualifizierung, Wissenstransfer an unternehmensinterne Abnehmer sowie der Betreuung von Key Kunden. Die Aufgabe ist, den Vertrieb mit Bestandskunden in einem eher konservativen Markt auszubauen. Die Marke trägt das Traditionsunternehmen seit über 260 Jahren in der 8. Generation.

Ronald Heckl

ist seit 1985 Inhaber der Unternehmensberatung **HCH Heckl Consulting** Hamburg, seit 1994 zudem geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH. Er hat sich international auf die Bereiche Marketing und Vertrieb mit den Spezialitäten: Vertriebsanalyse, Marktausrichtung, Markttrends und Controlling spezialisiert. Zudem ist er als Dozent für Marketing und Handelsbetriebslehre an der VWA Lüneburg sowie für Verkaufsmanagement an der BA Hamburg tätig. In der Umsetzung wurden von ihm deutlich mehr als 10.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen betreut, analysiert, moderiert, gecoacht oder trainiert. Daneben wurden von ihm unterschiedliche Branchen beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, Neu- und Umstrukturierungen bis zur Neuausrichtung von Unternehmen auf die Zukunft.

Bitte beachten Sie auch dieses Seminar:

Kundenzufriedenheits- analysen

27. und 28. September 2012 in Hamburg
11. und 12. Oktober 2012 in München
21. und 22. November 2012 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: larissa.bende@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- 1 Sie verbessern die **Gestaltung, Planung und Umsetzung** Ihrer **Vertriebskampagnen** nachhaltig.
- 2 Sie erfahren, wie Sie **Kampagnen kanalübergreifend durchführen** und die einzelnen Vertriebsseinheiten dabei optimal unterstützen.
- 3 Die Referenten zeigen Ihnen, wie Sie die **Social Media** zielführend nutzen können.

Wer sollte teilnehmen?

Das Intensiv-Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Vertrieb, Verkauf, Verkaufsförderung, Kundenbindung und -gewinnung, Kundenbeziehungsmanagement/CRM, Partner-Management, Channel Management, Marketing und Kommunikation** aus Unternehmen aller Branchen. Das Seminar ist ebenso interessant für **Geschäftsführer und Vorstände** sowie für **interessierte Mitarbeiter** aus **Agenturen und Beratungshäusern**.

Termine und Veranstaltungsorte

15. und 16. Oktober 2012 in Köln
Marriott Hotel Köln, Johannisstraße 76-80, 50668 Köln
Tel.: 0221/94222-700, Fax: 0221/94222-7110
E-Mail: reservations.cologne@marriott.com

17. und 18. Dezember 2012 in Frankfurt/M.
Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt,
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt/M.
Tel.: 069/66401-4406, Fax: 069/66401-4004
E-Mail: reservierung.mainplaza@lindner.de

28. und 29. Januar 2013 in Hamburg
Lindner Hotel Am Michel, Neanderstraße 20, 20459 Hamburg
Tel.: 040/307067-680, Fax: 040/307067-681
E-Mail: info.hamburg@lindner.de

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Gef-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Schlagkräftige Vertriebskampagnen

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 15. und 16. Oktober 2012 in Köln** 10-72974
- 17. und 18. Dezember 2012 in Frankfurt/M.** 12-72975
- 28. und 29. Januar 2013 in Hamburg** 01-72976

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/10-72974**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**



Empty rectangular box at the top of the page.

Empty rectangular box.

Large empty rectangular box.

Empty rectangular box.

Large empty rectangular box.

Empty rectangular box.

Large empty rectangular box.

Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Empty rectangular box.

Large empty rectangular box.

Empty rectangular box at the bottom of the page.



VERLAUF ANMELDESEITE