

Allgemeine Informationen

Veranstalter

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie
Englschalkinger Straße 14, 81925 München
Postfach 81 02 03, 81902 München
Tel. 089/92 33 44 89 0 · Fax 089/92 33 44 89 29
Internet: www.dvm-akademie.de

Termine

Tagung:

21. November 2013 in Frankfurt
8.30 Uhr Aushändigung der Tagungsunterlagen
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

Vertiefungsseminar:

22. November 2013 in Frankfurt
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

Teilnahmegebühren

Tagung

Einzelteilnahme € 890,- plus MwSt.
Ab 2 Teilnehmer je € 790,- plus MwSt.

Tagung und Vertiefungsseminar

Einzelteilnahme € 1.390,- plus MwSt.
Ab 2 Teilnehmer je € 1.290,- plus MwSt.

Vertiefungsseminar

Einzelteilnahme € 790,- plus MwSt.
Ab 2 Teilnehmer je € 690,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind inbegriffen:
Tagungs- bzw. Seminarbesuch, Mittagessen und Pausengetränke.

Tagungsort

Mövenpick Hotel Frankfurt-Oberursel
Zimmersmühlenweg 35
61440 Frankfurt-Oberursel
Tel. 0 61 71/50 00 , Fax 0 61 71/500 600

Unterkunft

Im Mövenpick Hotel Frankfurt-Oberursel ist für die Tagungsteilnehmer ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des Mövenpick Hotels mit dem Hinweis auf das Kontingent der DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie.

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung und die Rechnung. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- plus MwSt. pro Teilnehmer berechnet.

Bei späteren Absagen bzw. Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Als Ausweis für die Tagungsteilnehmer gelten Namensplaketten, die vor Tagungsbeginn zusammen mit den Teilnehmerunterlagen ausgehändigt werden.

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie · Englschalkinger Straße 14 · 81925 München · Telefon 089/92 33 44 89 0

8199

ANMELDEABSCHNITT

Bitte per Fax (0 89/92 33 44 89 29) anmelden oder den Anmeldeabschnitt einsenden an:
DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie, Postfach 81 02 03, 81902 München
www.dvm-akademie.de

Zum Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Tag am 21. November 2013 in Frankfurt melden wir an:

(Bitte Zutreffendes ankreuzen und Vor- und Nachnamen angeben)

Tagung, 21. 11. 2013 Tagung und Seminar, 21./22. 11. 2013 Seminar, 22. 11. 2013

1. Teilnehmer _____ Firma _____
_____ Ansprechpartner _____
_____ Branche _____
2. Teilnehmer _____ Straße _____
_____ PLZ/Ort _____
3. Teilnehmer _____ Telefon _____ Fax _____
_____ E-Mail _____
4. Teilnehmer _____ Datum/Unterschrift _____

Bei Anmeldung von mehr als 4 Teilnehmern bitte Liste beifügen oder faxen.
 Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax / E-Mail (ca. 1 x monatlich) über Ihr Seminarangebot informieren. Dieses Einverständnis ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden.

Einladung

Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter-Tag

Wie Vertriebs- und Verkaufsleiter 2014 ihre Vertriebsorganisation effizient und planstabil steuern und ihre Verkaufsmannschaft zu Spitzenleistungen führen.

Mit 7 herausragenden Vertriebsexperten

Tagungsthemen

- Die drei besten Kernstrategien für den erfolgreichen Verkaufsleiter
- Vertrieb 3.0: Was Verkaufsleiter über neue internetbasierte Vertriebskanäle wissen müssen
- Verkäuferleistungen motivierend vergüten: Was heute moderne Vergütungssysteme im Verkauf bewirken
- Modernes Vertriebscontrolling auf dem Prüfstand
- Tandem Innendienst/Außendienst: Neugestaltung der Zusammenarbeit und Marktbearbeitung
- Die neuen Führungs-Herausforderungen an den Verkaufsleiter als Coach
- Die 10 größten Herausforderungen für das Vertriebsmanagement der Zukunft

21. November 2013 in Frankfurt

Vertiefungsseminar: Der Verkaufsleiter als Coach 22. November 2013 in Frankfurt

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie Englschalkinger Straße 14 · 81925 München · www.dvm-akademie.de
Tel. 089/92 33 44 89 0 · Fax 089/92 33 44 89 29

Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter-Tag · 21. November 2013 in Frankfurt

Zielsetzung der Tagung

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Salesmanager und Führungskräfte aus dem Vertriebs- und Verkaufsbereich stehen permanent vor neuen und wachsenden Herausforderungen:

In den heutigen wettbewerbsintensiven Märkten müssen sie ihre Vertriebsorganisation im Sinne der von der Geschäftsleitung vorgegebenen Umsatz- und Ergebnisziele höchst effektiv und planstabil steuern. Jeden Tag müssen sie auf's Neue ihre Verkaufsmannschaft zu Spitzenleistungen anspornen, motivieren, führen und coachen.

Auf dieser Tagung vermitteln 7 anerkannte Vertriebsexperten (die alle ausnahmslos über langjährige Praxiserfahrungen in der Beratung, im Training und im Coaching von Verkäufern und Verkaufsführungskräften verfügen) das ultimative Know-how, um die zukünftigen Herausforderungen für Vertriebs- und Verkaufsleiter mit Bravour zu meistern.

Tagungsprogramm

9.00 – 9.15 Uhr

Eröffnung der Tagung

Diplom-Betriebswirt Manfred Hartan,
Geschäftsführender Gesellschafter
DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie

9.15 – 10.00 Uhr

Die drei besten Kernstrategien für Verkaufsleiter

Diplom-Betriebswirt Michael Wieninger M.A.,
Top-Vertriebsexperte

- **Die Strategie der Leistungsmotivation:** Wie Verkaufsleiter heute auf psychologisch fundierter Basis vorgehen müssen, um bei ihren Verkäufern mehr Eigeninitiative, Einsatzwille und Schlagkraft zu bewirken.
- **Die Strategie der einflussreichen Beziehung:** Wie Verkaufsleiter die Beziehungsqualität ihrer Verkäufer überprüfen und deutliche Verbesserungen bei den Kundenbeziehungen erreichen.
- **Die beste Wettbewerbsstrategie für die Pole-Position im Markt:** Wie Verkaufsleiter zusammen mit ihrer Verkaufsmannschaft die besten Strategien entwickeln, um Wettbewerber auszuschalten.

10.00 – 10.45 Uhr

Vertrieb 3.0: Was Verkaufsleiter über neue internetbasierte

Vertriebskanäle wissen müssen

Andre Schneider, Kundengewinnungsexperte CCS24 Ltd.,
Träger des Mittelstandspreises TOP 100 für innovative Unternehmen

- Wie Internet und soziale Netzwerke den Vertrieb der Zukunft „auf den Kopf“ stellen und eine „Revolution“ bewirken
- Warum auch klassische Verkaufsorganisationen am Web 3.0 nicht mehr vorbei kommen
- Soziale Netzwerke, die sich für den Produktvertrieb im B2B-Business eignen

- Wie man gravierende Fehler bei der Nutzung sozialer Netzwerke vermeidet
- Vertriebsspezifische Perspektiven für Web 3.0 in den kommenden Jahren

10.45 – 11.15 Uhr

Kommunikations- und Kaffeepause

11.15 – 12.00 Uhr

Verkäuferleistungen motivierend vergüten: Was heute moderne Entlohnungssysteme im Verkauf bewirken können

Dr. Heinz-Peter Kieser, Vergütungsexperte für Einkauf/Vertrieb

- Status Quo der Verkäufervergütung im Vertrieb
- Warum im Verkauf Geld immer noch motiviert
- Wie Verkaufsleiter mit Vergütung motivieren aber auch demotivieren können
- Verkaufsziele als unabdingbare Motivationsgrundlage für Verkäufer
- Wie heute moderne Vergütungssysteme funktionieren
- Praxisergebnisse intelligenter Verkäufervergütung

12.00 – 12.45 Uhr

Modernes Vertriebscontrolling auf dem Prüfstand

Diplom-Kaufmann Ronald Heckl,
Experte für angewandtes Vertriebscontrolling

- Warum die meisten Daten aus der Buchhaltung und Kostenrechnung zur Vertriebssteuerung ungeeignet sind
- Kennzahlen, die sich zur Außendienst- und Innendienst-Steuerung eignen und deren sinnvoller Einsatz
- Wie man Vertriebs-Kennzahlen gegenüber der Geschäftsführung und den Verkaufsmitarbeitern richtig kommuniziert
- Wie Verkaufsleiter ihren Außendienst und Innendienst mit Ergebniszahlen wirksam steuern
- Was tun, wenn das Vertriebscontrolling wenig bewirkt?
- Wie mit dem 3-Punkte-Plan wirkungsvolles Vertriebscontrolling praktiziert wird

12.45 – 14.15 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.15 – 15.00 Uhr

Tandem Innendienst/Außendienst: Neugestaltung der Zusammenarbeit und der Marktbearbeitung

Gerd Windolf, Experte für zukunftsorientiertes Vertriebsmanagement

- Bisherige Zusammenarbeit Außendienst / Innendienst auf dem Prüfstand
- Führungsgrundsätze für eine erfolgsorientierte Sinngemeinschaft von Außendienst und Innendienst
- Strategischer Einsatz unterschiedlicher Kommunikationskanäle zum Kunden
- Schlagkräftige Konzepte zur Neukundengewinnung und Kundenbindung für den Tandemverkauf
- Qualifikations-Anforderungen an den „neuen“ Außendienst und Innendienst

15.00 – 15.25 Uhr

Kommunikations- und Kaffeepause

15.25 – 16.15 Uhr

Die neuen Führungs-Herausforderungen an den Verkaufsleiter als Coach

Matthias K. Hettl, Führungstrainer, Führungcoach, Fachbuchautor, mehrfach ausgezeichnete Excellent-Speaker

- Grundlegende Anforderungen an den Verkaufsleiter in der Coach-Rolle
- Die PRO-Strategie für erfolgreiches Verkäufer-Coaching
- Wichtige Coaching-Rules® für Verkaufsleiter
- Coaching als Turbo für Verkäufer-Höchstleistungen
- Wichtige Regeln für Coaching-Gespräche mit Verkäufern

16.15 – 17.00 Uhr

Die größten Herausforderungen für das Vertriebsmanagement der Zukunft

Dr. Nikolas Beutin, Unternehmensberater

- Aktuelle Problemfelder im heutigen Vertriebsgeschehen
- Welche Megatrends den Vertrieb der Zukunft verändern
- Die Bedeutung des Online-Vertriebs für klassische Verkaufsorganisationen
- Vertrieb 2020: Die entscheidenden Herausforderungen
- Sofortmaßnahmen für erfolgreiches Vertriebsmanagement in der Zukunft

17.00 Uhr

Ende der Fachtagung

Vertiefungsseminar am 22. November 2013

Seminarbeginn: 9.00 Uhr – Seminarende 17.00 Uhr

Die neuen Führungsaufgaben des Verkaufsleiters als Coach

Matthias K. Hettl, Führungstrainer, Führungcoach

- Die neue Rolle des Verkaufsleiters als Führungcoach
- Der individuelle Persönlichkeitsstil als Coach
- Die PRO-Strategie der Persönlichkeiten im Coachingprozess
- Analyse der unterschiedlichen Motivationsstrukturen einzelner Verkäufer
- Die wichtigsten Coaching-Rules® für Verkaufsleiter
- Strukturierte Vorgehensweisen für situatives Verkäufercoaching
- Wie man Verkäuferpotenziale durch situatives Coachen freisetzt
- Wie durch Coaching die tägliche Führungsarbeit verstärkt wird
- Erfolgreiche Führung von Coachinggesprächen mit Verkäufern
- Richtiges Feedback in Coachinggesprächen
- Kommunikative Gesprächskompetenzen für erfolgreiche Coachinggespräche
- Wichtige Regeln für Zielvereinbarungs-Gespräche im Coaching
- Coaching-Beispiele aus der Praxis

Die Experten des Deutschen Verkaufsleiter-Tages



Michael Wieninger M.A.

Studium der Betriebswirtschaft und Verhaltenswissenschaften mit Abschlüssen als Diplom-Betriebswirt und Magister. Mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Ausbildung von Verkaufsführungskräften. Trainierte mehr als 2.000 Vertriebs- und Verkaufsleiter in Verkaufsleiter-Ausbildungs-Lehrgängen.



Andre Schneider

Experte für Vertrieb und Neukundenakquise im Internet mit Hilfe sozialer Netzwerke. Ausgezeichnet mit dem Mittelstandspreis TOP 100 als eines der innovativsten Unternehmen in Deutschland.



Dr. Heinz-Peter Kieser

Über 30 Jahre Beratungserfahrung im Vertrieb. Experte für Vergütungssysteme im Vertrieb und Verkauf. Einführung, Reorganisation und Neukonzeption von Vertriebs-Vergütungssystemen in mehr als 800 Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Größenklassen.



Ronald Heckl

Studium der Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Langjährige Erfahrungen in der Vertriebsberatung mit Schwerpunkt anwendungsorientiertes Vertriebs-, Außendienst- und Innendienst-Controlling.



Gerd Windolf

Über 30 Jahre Verkaufserfahrung in allen klassischen Vertriebsfunktionen bis zum Vertriebsgeschäftsführer. Als Berater und Trainer auf die Professionalisierung von Vertriebsorganisationen spezialisiert.



Matthias K. Hettl

Studium der Volks- und Betriebswirtschaft. Langjährige Praxis als Geschäftsführer und Professor für Management. Seit 1995 als Berater, Trainer und Coach tätig. Spezialgebiete Mitarbeiterführung, Leadership-Skills, Coaching-Kompetenzen



Dr. Nikolas Beutin

Berät weltweit Unternehmen auf den Gebieten Strategieentwicklung, Marketing, Vertrieb, Logistik und Service. Studium an den Universitäten Bonn, WHU Koblenz, Colorado State USA und Mannheim sowie an der Harvard Business School. Baute als Executive Partner eine Beratungsfirma zum Hidden Champion auf.