

Seminar

PROJEKTMANAGEMENT IM TECHNISCHEN VERTRIEB

SIE LERNEN IN DIESEM SEMINAR

- die Anwendungsgebiete und Vorteile die ein erfolgreiches Projektmanagement für den technischen Vertrieb bietet
- Trends und zukünftige Herausforderungen an das Projektmanagement
- anhand von Beispielen, was ein Projekt im Vertrieb ist und wie es sich am besten in der Unternehmensstrategie eingliedert
- die wichtigsten Punkte der Projektphasen im Rahmen der Planung, Durchführung und des Projektabschlusses
- wie wichtig die richtigen Mitglieder des Projektteams sind und welche Aufgaben der Projektleiter hat
- in Gruppenarbeiten, wie die Festlegung der Ziele sowie die notwendigen Ressourcen und der benötigte Zeitplan eines Projektes aufgestellt werden
- wie wichtig die Errechnung sowie die Einhaltung der Kostenziele für den unternehmerischen Erfolg des Projektes sind
- wie eine transparente Projekt-Kommunikation zum vertrieblichen Erfolg führt

IHRE SEMINARLEITUNG

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl, Heckl Consulting Hamburg

Termine und Orte

- » 09. und 10. September 2014
Düsseldorf
- » 04. und 05. Dezember 2014
Stuttgart

» NEUES SEMINAR

- » Im technischen Vertrieb nutzt konsequentes Projektmanagement dem Verkaufserfolg und führt zu einem Mehrwert für das gesamte Unternehmen.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

ZIELSETZUNG

Dieses Seminar vermittelt Ihnen, auch ohne vertiefende Vorkenntnisse, die erforderlichen Tools, um Projekte im Vertrieb optimal realisieren zu können.

- Sie verbessern Ihre Vertriebsleistung durch optimiertes Projektmanagement
- Sie erkennen die wesentlichen Probleme in Ihrem Vertrieb und minimieren diese durch gutes Projektmanagement
- Sie erlernen, wie man das Gesamtbild des Projektes hinsichtlich der Projekthintergründe (der „wahren“ Ziele), dem Projektumfang und der Projektstrategie erkennt
- Sie erlernen, wie man die Bedeutung des vertriebslichen Projektes für das gesamte Unternehmen gegenüber der Geschäftsleitung bzw. Unternehmensführung hervorhebt
- Sie verbessern die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen und optimieren diese
- Sie erlernen Methoden und Techniken der optimalen Projektorganisation und -abwicklung für den technischen Vertrieb
- Sie setzen die Planungswerkzeuge und Hilfsmittel der Projektplanung optimal ein
- Sie erkennen den Zweck und die Ziele von Projektaufträgen im technischen Vertrieb und formulieren diese, unter Einbeziehung der Einschränkungen und Voraussetzungen, ggf. neu

THEMA

Ein gut organisiertes und gut durchgeführtes Projektmanagement im technischen Vertrieb nutzt nicht nur dem Verkaufserfolg des Vertriebs allein, sondern ist ein Gewinn für das gesamte Unternehmen. Dabei muss auf die Einhaltung sämtlicher vorgegebener Punkte geachtet werden. Zu diesen Punkten zählen sowohl die Auswahl der richtigen Mitarbeiter, das Bestimmen des besten Teams (Innen- und Außendienst, Marketing, Produktmanagement, Service etc.), das perfekte Zeitmanagement für die beteiligten Mitarbeiter, die echte Unterstützung aus der Unternehmensleitung und dem leitenden Projektmanagement sowie dem zur Verfügung stehenden Budget. Alle Phasen, von der Planung, über die Durchführung, bis zur Abschlussphase bedingen der richtigen und wichtigen Kontrolle sowie der sinnvollen und zielführenden Analyse.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb (Innen- und Außendienst und allen vertriebsnahen Bereichen der Projektierung).

SEMINARLEITUNG

Herr Heckl hat verschiedene Positionen im Vertrieb und Marketing bei internationalen Unternehmen bekleidet. Als international tätiger Unternehmensberater mit Ausrichtung auf Marketing und Vertrieb ist er u.a. mit den Fachthemen Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative und strategische Verkaufssteuerung, Markttrends und Controlling vertraut. Er ist Dozent für (internationales) Marketing und Handelsbetriebslehre in Hamburg und Lüneburg. Seit 1985 ist er zudem Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, und seit 1994 geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH. Mehr als 20.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen hat er betreut, analysiert, gecoacht und beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, der Change Management Begleitung, der Lösung von Supply Chain Prozessen, Neu- und Umstrukturierungen bis hin zur Neuausrichtung von Unternehmen sowie Marketing- und Vertriebsabteilungen auf die Zukunft.

INHOUSE-SEMINAR

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

- Inhaltlich passgenau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt
- Mit praktischen Beispielen aus Ihrem Arbeitsumfeld
- Sie bestimmen Inhalte, Termin und Ort
- Optimaler Wissenstransfer für Ihre Mitarbeiter garantiert

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

FRAU SILVIA AUTH / FRAU ANGELA BUNGERT
Tel.: +49 211 6214-667/563, E-Mail: inhouse@vdi.de



VERANSTALTUNGSHINWEISE

Sommerakademie – Führung und BWL für technische Nachwuchsführungskräfte
25. bis 29. August 2014, Starnberg (09SE100001)

Vom Ingenieur zum Vertriebsingenieur
17. und 18. Juli 2014, Stuttgart (10SE002102)
13. und 14. Oktober 2014, Bad Vilbel (10SE002101)

Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden
08. und 09. Juli 2014, Frankfurt a.M. (10SE087004)
18. und 19. November 2014, Hamburg (10SE087005)

SEMINARINHALT

1. TAG 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr

2. TAG 09:00 Uhr bis 17:30 Uhr

Warum Projektmanagement im Vertrieb eine neue Herausforderung im Unternehmen geworden ist

- Gründe für den Anstieg von Vertriebs-Projekten im Unternehmen: bessere Risikokontrolle – höhere Produktivität – bessere Reaktionszeiten bei Änderungen – bessere allgemeine Kommunikation im Unternehmen
- Ziele der Geschäftsleitung bzw. Unternehmensführung – und wie man mit diesen in Projekten umgeht
- Veränderungen im Unternehmensumfeld und im Vertrieb
- + **Gruppenarbeit (Projekt): Neuausrichtung des eigenen Vertriebs auf veränderte Marktgegebenheiten**

Klärung der wichtigsten Fragen bei jedem Vertriebs-Projekt

- Was hat der Vertrieb davon und was verkaufen wir dadurch zusätzlich, neu oder anders?
- Welche Wirkung hat das Projekt auf das Gesamtsystem „Vertrieb“?
- Nutzt das Projekt der Kommunikation im Vertrieb – werden Teams gebildet oder verschlissen?
- Werden Vertriebstalente durch das Projekt gefördert?
- + **Übung: Ermittlung von Projektzielen und Projektunterzielen**

Projektbeispiele im technischen Vertrieb

- Neuausrichtung vom Produktverkauf zum Lösungsvertrieb
- Neue Gebietsstrukturierung
- Entwicklung innovativer Shopkonzepte
- Service als USP (z.B. Sony: „Happy to help“)
- Messeplanung: Messevorbereitung und -durchführung
- Multikanalstrategien
- Neue Absatzkanäle (Partnering)
- Bearbeitung von Großkunden in Zusammenarbeit mit dem KAM
- Mehrphasige und mehrstufige Aufträge
- Neukundengewinnung als Projekt

Grundlagen des Projektmanagements im technischen Vertrieb

- Projektmanagement und Projektorganisation: Widersprüche und Fallen
- Einführung des Projektmanagements in den Vertriebsbereich
- Projektstart, Projektphasen und Projektabschluss
- Systematische Aufgabenplanung
- Überwachung und Planung von Terminen, Kapazitäten, Kosten und der Qualität

Grundlagen und Methoden modernen Prozessmanagements

- Prozesskostenrechnung
- Geschäftsprozessmodelle und Prozesswelten
- IT-Unterstützung im Prozessmanagement sowie dessen Einsatz in Projekten
- Rechte des Projektmanagers

+ Fallbeispiel: Prozesskostenrechnung im Vertrieb

Die Definition des Projektes als Basis erfolgreicher Aktionen

- Eine Idee wird zum Projekt
- Definition eines klaren Projektauftrages
- Rück- und Absprache mit dem Entscheider zwecks klarer Entscheidungen
- Einbeziehung negativ Betroffener in den Projektablauf
- Abgrenzung zu anderen Projekten und Vernetzung mit anderen Projekten

„Harte“ Tools im Projektmanagement des Vertriebs

- Grundzüge der Kostenrechnung und Kalkulation
- Methoden des Marketing zur Stützung des Verkaufserfolgs: Product, Pricing, Placement und Promotion
- Von der Break-Even-Analyse bis zur Portfolioteknik
- Modelle der kreative Ideengewinnung: Brainstorming, Methode 635, morphologischer Kasten, Bionik

Zusammenstellung des Projektteams: Die „besten“ zuerst

- Klärung der Autorisierung, der Befugnisse und Kompetenzen
- Führungsaspekte im Projektmanagements: Beziehungsebene, Projektkultur, Projekterfolg, Projektleitung und Projektgruppe
- Projektkommunikation und wirksame Zusammenarbeit
- Aufgabenverteilung und Terminierung
- Projekt-Lenkungsausschüsse im Vertrieb
- Outsourcing von Projekten
- + **Gruppenarbeit: Erstellung einer Checkliste für die Bildung von Projektteams**

Führung und Motivation innerhalb des Projektteams

- Fachkompetenz und Methodenkompetenz vs. soziale Kompetenz und Persönlichkeit vs. strategische Kompetenz
- Führungsmethoden und Führungsverhalten im Projekt: Gestaltung von kooperativen Führungsverhalten vs. Autoritärer Projektführung
- Kommunikationsregeln im Projekt
- Führungstechniken und Führungsinstrumente: Führungsleitbilder und Strategie, Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungen und Zielerreichung, Beurteilungen und Feedback
- Unterstützung der Motivation und Vergütungssysteme im Projektmanagement

Projektmoderation und Projektpräsentation

- Workshop-Planung
- Durchführung der Moderation
- Präsentationstechniken und -methoden
- + **Übung: Präsentation in 3 Minuten (Schnelles Überzeugen von der Projektidee)**

Workshops: Erarbeitung typischer Vertriebsprojekte im Team

- Workshop: Entwicklung eines Factbooks im Vertrieb
- Workshop: Verbesserung der Kundenargumentation mit USPs
- Workshop: Messevorbereitung und -durchführung
- Workshop: Entwicklung und Umsetzung einer Multikanalstrategie im Vertrieb
- Workshop: Bearbeitung von Großkunden in Zusammenarbeit mit dem KAM
- Workshop: Neukundengewinnung als Projekt

Steuerungsinstrumente von Projekten

- Projektberichte
- Projektreviews
- KPIs (Kennzahlen)

Besonderheiten beim Multi-Projektmanagement

- Überprüfung der Projektideen bezüglich Durchführbarkeit, Wirtschaftlichkeit, zeitlichem Rahmen und Projektrisiko
- Parallel laufende Projekte innerhalb eines Unternehmens: Festlegung der Prioritäten
- Projektübergreifende Sammlung und Bewertung von Projektideen durch eine unabhängige Stelle
- Optimale Ressourcenverteilung: Beurteilung des erforderlichen Mitarbeiterereinsatzes, der benötigten Finanzmittel, der betriebswirtschaftlicher Gegebenheiten, wie Kapazitätsgrenzen und erwartetem Beitrag zum Betriebserfolg)
- Reaktion auf veränderte Anforderungen und Rahmenbedingungen



Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

Gedruckt auf 100 % Recycling-Papier, versehen mit dem Blauen Engel.

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme wie folgt teil:

- 09. und 10. September 2014, Düsseldorf** Seminar-Nr. 10SE088001
 04. und 05. Dezember 2014, Stuttgart Seminar-Nr. 10SE088002

Bitte Preiskategorie wählen

	PS	Preis p./P. zzgl. MwSt.
Teilnahmegebühr	1	<input type="checkbox"/> EUR 1.590,-
persönliche VDI-Mitglieder	2	<input type="checkbox"/> EUR 1.490,-
VDI-Mitgliedsnummer*		

* Für die Preisstufe (PS) 2 ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

1111

Nachname _____

Vorname _____

Titel _____

Funktion _____

Abteilung _____

Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Fax _____

Mobilnummer _____

E-Mail _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Teilnehmer mit Rechnungsanschrift außerhalb von Deutschland, Österreich und der Schweiz zahlen bitte mit Kreditkarte.

Visa Mastercard
 American Express

Karteninhaber _____

Kartenummer _____

Prüfziffer _____ gültig bis (MM/JJ) _____

Datum _____ × Unterschrift _____

Anmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Anmeldebestätigung und Rechnung werden zugesandt. Gebühr bitte erst nach Rechnungseingang unter Angabe der Rechnungsnummer überweisen.

VERANSTALTUNGSORT / ZIMMERBUCHUNG

Düsseldorf: Lindner Hotel Airport, Unterrather Str. 108, 40468 Düsseldorf, Tel. +49 211 9516-0
Stuttgart: Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe, Eichwiesenring 1/1, 70567 Stuttgart, Tel. +49 711 72660

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zu VDI-Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig mit dem Hinweis auf die »VDI-Veranstaltung«.

Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Seminartag ein Mittagessen enthalten. Ein ausführliches Handbuch wird den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (Dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Geschäftsbedingungen: Mit der Anmeldung werden die Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH verbindlich anerkannt. Abmeldungen müssen schriftlich erfolgen. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- zzgl. MwSt. Nach dieser Frist ist die volle Teilnahmegebühr gemäß Rechnung zu zahlen. Maßgebend ist der Posteingangsstempel. In diesem Fall senden wir die Veranstaltungsunterlagen auf Wunsch zu. Es ist möglich, nach Absprache einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Einzelne Teile des Seminars können nicht gebucht werden. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen abgesagt werden, erfolgt sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht nur die Verpflichtung zur Rückerstattung der bereits gezahlten Teilnahmegebühr. In Ausnahmefällen behalten wir uns den Wechsel von Referenten und/oder Änderungen im Programmablauf vor. In jedem Fall beschränkt sich die Haftung der VDI Wissensforum GmbH ausschließlich auf die Teilnahmegebühr.

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH erhebt und verarbeitet Ihre Adressdaten für eigene Werbezwecke und ermöglicht namhaften Unternehmen und Institutionen, Ihnen im Rahmen der werblichen Ansprache Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Bei der technischen Durchführung der Datenverarbeitung bedienen wir uns teilweise externer Dienstleister. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten durch uns oder Dritte für Werbezwecke jederzeit widersprechen.

Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse: wissensforum@vdi.de oder eine andere oben angegebene Kontaktmöglichkeit.