

## 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

## Termin

### Tagung:

8. November 2012 in München  
8.30 Uhr Aushändigung der Tagungsunterlagen  
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

### Vertiefungsseminar:

9. November 2012 in München  
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

## Teilnahmegebühren

### Tagung

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

### Tagung und Vertiefungsseminar

Einzelteilnahme € 1.290,- plus MwSt.  
Ab 2 Teilnehmer je € 1.190,- plus MwSt.

### Vertiefungsseminar

Einzelteilnahme € 690,- plus MwSt.  
Ab 2 Teilnehmer je € 650,- plus MwSt.

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

## Tagungsort

Maritim Hotel München  
Goethestraße 7, 80336 München  
Tel. 089/5 52 35-0, Fax 089/5 52 35-9 03

## Unterkunft

Im Maritim Hotel München ist für die Tagungsteilnehmer ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des Maritim Hotel München 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.

## 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 Verkaufsleiter-Tag am 8. November 2012 in München melden wir an:

(Bitte Zutreffendes ankreuzen und Vor- und Nachnamen angeben)

Tagung, 8. 11. 2012     Tagung und Seminar, 8./9. 11. 2012     Seminar, 9. 11. 2012

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

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.

# Deutscher Verkaufsleiter-Tag 2012

Wie Verkaufsleiter ihre Vertriebsorganisation effizient steuern und ihre Verkaufsmannschaft 2013 zu Spitzenerfolgen 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 Vergütungssysteme im Verkauf bewirken
- Modernes Vertriebscontrolling auf dem Prüfstand
- Wie Verkaufsleiter Key-Account-Manager zu Top-Leistungen führen
- Die neue Führungs-Herausforderung an den Verkaufsleiter als Coach
- Verkaufs-Spitzenleistungen erreichen = Grenzen überschreiten

## 8. November 2012 in München

## Vertiefungsseminar: Der Verkaufsleiter als Coach 9. November 2012 in München

# Deutscher Verkaufsleiter-Tag · 8. November 2012 in München

## Zielsetzung der Tagung

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

In den heutigen globalisierten 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 diesem Verkaufsleiter-Tag 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 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, Vertriebs-Vergütungsexperte

- Status Quo der Verkäuferversgütung 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 Verkäuferversgütung

12.00 – 12.45 Uhr

### Moderne 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

### Wie Verkaufsleiter Key-Account-Manager zu Top-Leistungen führen

Diplom-Wirtschaftsingenieur Georg Wesinger,  
Experte für die Führung von Key-Account-Managern

- Was Key-Account-Manager heute von ihrem Verkaufsleiter erwarten
- Achtung Komfortzone: Wie man „satte“ Key-Account-Manager wieder auf die Erfolgsspur bringt
- Die „vielschichtigen“ Führungsrollen des Verkaufsleiters im Umgang mit Key-Account-Managern
- Wie man bei Key-Account-Managern „Commitment“ erzeugt
- Wie man in der Zusammenarbeit mit Key-Account-Managern eine Vertrauenskultur schafft und erhält

15.00 – 15.25 Uhr

### Kommunikations- und Kaffeepause

15.25 – 16.15 Uhr

### Die neue Führungs-Herausforderung an den Verkaufsleiter als Coach

Matthias K. Hettl, Führungstrainer, Führungscouch, 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

### Spitzenleistungen im Verkauf erreichen = Grenzen überschreiten

Brigitta Kemner, ehemalige Marathonläuferin,  
Fitnessexpertin, Mentalcoach

- Warum Extremsport und verkäuferische Spitzenleistung viel miteinander zu tun haben
- Gesundheit, Lebenskraft, Leistungskraft: Die Work-Life-Balanced-Situation als entscheidende Erfolgsbasis
- Willenskraft + Motivation: Die Erfolgsturbo für Höchstleistungen im Verkauf
- Wie man als Verkäufer seine „Komfortzone“ verlässt und sein persönliches Potenzial voll ausschöpft
- Wie Verkaufsleiter ihre Verkäufer und Verkaufsteams auf Erfolg konditionieren

17.00 Uhr

### Ende der Fachtagung

## Vertiefungsseminar am 9. November 2012

Seminarbeginn: 9.00 Uhr – Seminarende 17.00 Uhr

### Die neuen Führungsaufgaben des Verkaufsleiters als Coach

Matthias K. Hettl, Führungstrainer, Führungscouch

- Die neue Rolle des Verkaufsleiters als Führungscouch
- Der individuelle Persönlichkeitsstil als Coach
- Die PRO-Strategie der Persönlichkeiten im Coachingprozess
- Analyse der unterschiedlichen Motivationsstrukturen einzelner Verkäufer
- Die wichtigsten Coaching-Rules® für Verkaufsleiter
- Wie man Verkäuferpotenziale durch situatives Coachen freisetzt
- Wie durch Coaching die tägliche Führungsarbeit verstärkt wird
- Führung von Coachinggesprächen mit Verkäufern
- Richtiges Feedback in Coachinggesprächen
- Kommunikative Gesprächskompetenzen für erfolgreiche Coachinggespräche
- Wichtige Regeln für Zielvereinbarungs-Gespräche
- 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** zählt in Deutschland zu den anerkannten Experten für Verkaufen im Internet und die Neukundenakquise mit sozialen Netzwerken. Er wurde mit dem begehrten Mittelstandspreis TOP 100 als eines der innovativsten Unternehmen in Deutschland ausgezeichnet.



**Dr. Heinz-Peter Kieser**

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



**Ronald Heckl**

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



**Georg Wesinger**

Studienabschluss als Diplom-Wirtschaftsingenieur. Ausgebildeter Coach. 20 Jahre Erfahrung im Vertriebsmanagement und Key-Account-Management verschiedener Unternehmen. U. a. spezialisiert auf die Steigerung der Umsatzstärke von Vertriebsteams.



**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.



**Brigitta Kemner**

Westdeutsche Juniorenmeisterin im Marathonlauf. Mitglied im deutschen Langstreckenruder für Olympia. Fitnessexpertin. Mentaltrainerin. Business-Coach.