

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: 17. Juni 2013 in Frankfurt

8.30 Uhr Aushändigung der Tagungsunterlagen
9.30 Uhr Tagungsbeginn - 17.00 Uhr Tagungsende

Vertiefungsseminar: 18. Juni 2013 in Frankfurt

9.00 Uhr Seminarbeginn - 17.00 Uhr Seminarende

Teilnahmegebühren

Tagung

Einzelteilnahme € 790,- plus MwSt.
Ab 2 Teilnehmer je € 690,- 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
Zimmersmühlenweg 35, 61440 Oberursel
Tel. 0 61 71 / 61 71 - 0

Unterkunft

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

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden
Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten
Sie Ihre Teilnahmebestätigung und die Rechnung
sowie weitere Informationen zum Veranstaltun-
gshotel. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Veranstal-
tungsbeginn 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 selbstver-
ständlich benannt werden. Als Ausweis für die
Tagungsteilnehmer gelten Namensplaketten, die
vor Tagungsbeginn zusammen mit den Teilnehmer-
unterlagen ausgehändigt werden.

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

8196

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

Zur Fachtagung „Außendienst-Steuerung und Außendienst-Controlling in der Zukunft“ am 17. Juni 2013 in Frankfurt melden wir an:

(Bitte zutreffende Veranstaltungsauswahl ankreuzen und Vor- und Nachnamen angeben)

Tagung, 17.06.2013 Tagung und Seminar, 17./18.06.2013 Seminar, 18.06.2013

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 Seminar-
angebot informieren. Dieses Einverständnis ist freiwillig und kann jederzeit widerrufen werden.

Einladung zur DVMA-Fachtagung

Außendienst-Steuerung und Außendienst-Controlling in der Zukunft

Wie man im Zeitalter des Multi-Channel-
Vertriebs und des Web 3.0 eine Außendienst-
Organisation auf Erfolgskurs steuert.

Mit herausragenden Vertriebscontrolling-Experten

Tagungsthemen

- Status Quo der Außendienst-Steuerung und des Vertriebscontrollings
- Effektive Außendienst-Steuerung durch die Nutzung von Web 3.0-Medien
- Einsatz von iPads im Außendienst und in der Außendienst-Steuerung
- Kerninstrumente effizienter Außendienst-Steuerung und effektiven Vertriebscontrollings
- Vertrieb als strukturierter Geschäftsprozess:
Mit Phasen und Meilensteinen zur effizienten Vertriebsorganisation
- Vertrieb der Zukunft: Konsequenzen für die Außendienst-Steuerung

17. Juni 2013 in Frankfurt

VERTIEFUNGSEMINAR:

Effektives Vertriebscontrolling in der Praxis 18. Juni 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

Zielsetzung der Tagung

In vielen Unternehmen wird das Vertriebscontrolling und die Außendienst-Steuerung wenig professionell gehandhabt. Untersuchungen zeigen immer wieder, dass speziell im Außendienst erhebliche Effizienz- und Produktivitätsreserven vorhanden sind. Mit professionellen Maßnahmen, Werkzeugen und Vorgehensweisen des Außendienst-Controllings lassen sich erhebliche Produktivitätsverbesserungen erreichen.

Auf dieser Fachtagung vermitteln anerkannte Praktiker und Fachexperten für Vertriebs- und Außendienst-Controlling ultimatives Know-how, um mit professionellen Controlling-Methoden die Außendienst-Organisation effektiv, planstabil und zukunftsorientiert zu steuern.

Tagungsprogramm

9.30 – 9.45 Uhr

Eröffnung

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

9.45 – 10.45 Uhr

Status Quo der Außendienst-Steuerung und des Vertriebscontrollings

Dipl.-Kfm Ronald Heckl, Experte für Vertriebscontrolling

Überblick:

Aufgaben des Außendienstes – gestern, heute und morgen

- Wie der Außendienst heute gesteuert und der Vertrieb kontrolliert wird: 6 Ratschläge für Verbesserungen
- Anforderungen an die Außendienst-Steuerung in Zeiten web 2.0-affiner Kunden
- Besonderheiten der Außendienst-Steuerung und des Vertriebscontrollings im Rahmen von Verkaufsaktionen und Vertriebskampagnen
- Alte und neue Controller im Vertrieb: Vom Konzerncontrolling bis zum Eigencontrolling
- Der gläserne Außendienst: Messmethoden der Verkaufsleitung in der Zukunft

10.45 – 11.00 Uhr

Kommunikations- und Kaffeepause

11.00 – 11.45 Uhr

Effektive Außendienst-Steuerung durch die Nutzung von Web 3.0-Medien (XING & Co.)

Andre Schneider, Experte für Internet-Vertrieb

- Wie Web 3.0-Medien heute die Außendienst-tätigkeit verändern und beeinflussen

- Der 300%-Hebel: Wie man die Nettoverkaufszeit im Außendienst signifikant steigert
- Der Web 3.0-Selektionsfilter: Wie man die Qualität von Kaufinteressenten und Neukundenkontakten erhöht
- Gewinnen interessanter Neukundenkontakte durch die Nutzung von XING
- Wie mit Hilfe sozialer Medien Konkurrenzaktivitäten überwacht werden und so die Außendienst-Steuerung verbessert wird

11.45 – 12.30 Uhr

Einsatz von iPads im Außendienst und in der Außendienst-Steuerung: Praxiserfahrungen

Peter Jungblut-Wischmann, Geschäftsführer, iPad-Systemhaus ayeQ Solutions GmbH

- Einsatzfelder für iPads im B2B- und B2C-Vertrieb
- Unter welchen Voraussetzungen Kunden durch den Einsatz von iPads nachhaltiger überzeugt werden als durch Promotionunterlagen auf Papier oder Laptop
- Wie mit verkaufsorientierten Dialog-Apps die Außendiensttätigkeit optimiert werden kann
- Wie heute Außendienstmitarbeiter iPads effektiv einsetzen und nutzen
- Außendienst-Steuerung und iPad-Einsatz: Durchführung von Marktanalysen, Customer-Relationship-Management, Steuerung der Neukundenakquise

12.30 – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.00 – 14.45 Uhr

Kerninstrumente für effiziente Außendienst-Steuerung und effektives Vertriebscontrolling

Prof. Dr. Peter R. Preißler, Experte für Vertriebscontrolling

- Effektive Außendienst-Steuerung: Denken in Kosten-Nutzen-Relationen versus Kontrolle und Honorierung
- Weg von der Trichtermethode: Verkäufervorgaben nach objektiven Zielkriterien
- Wie man die Symptome einer fehlerhaften Außendienst-Steuerung schnell erkennt und abstellt
- Effektive Methoden für Gebietsanalysen und Gebietsreformen
- Die kostenoptimalste Mitarbeiterzahl im Außendienst
- Durchführung systematischer Zielgruppen- und Kundenanalysen
- Aufbau eines systematischen Kennziffersystems für die effektive Außendienst-Steuerung

14.45 – 15.00 Uhr

Kommunikations- und Kaffeepause

15.00 – 14.45 Uhr

Vertrieb als strukturierter Geschäftsprozess: Mit Phasen und Meilensteinen zur effizienten Vertriebsorganisation

Dr. Andreas Lorenz, Programmleiter für Sales Exzellenz und Effizienzverbesserung, Bühler Management AG

- Strukturierung von Vertriebsprozessen in vier Phasen
- Controlling und Key-Performance-Indicators für eine schlagkräftige Verkaufsorganisation
- Effektives Lead-Management an der Schnittstelle zwischen Marketing und Vertrieb
- Steigerung der Vertriebseffizienz durch Meilensteine und Aktionen

15.45 – 17.00 Uhr

Vertrieb der Zukunft – Konsequenzen für die Außendienst-Steuerung

Dr. Nikolas Beutin, Unternehmensberater

- Gesellschaftliche und technische Megatrends, die das allgemeine Vertriebsgeschehen beeinflussen und verändern
- Trends und Ausblick: Die Märkte der Zukunft
- Auswirkungen wichtiger Trends und Entwicklungen auf die Struktur und Steuerung von Außendiensten
- Maßnahmenprogramm: Konsequenzen für die Außendienst-Steuerung

16.15 Uhr

Ende der Fachtagung

Vertiefungsseminar am 18.06.2013

Seminarbeginn 9.00 Uhr – Seminarende 17.00 Uhr

Effektives Vertriebscontrolling in der Praxis

Diplom-Kaufmann Ronald Heckl, Unternehmensberater, Experte für Vertriebssteuerung

- Anforderungen an die Außendienst-Steuerung und das Vertriebscontrolling in sich verändernden Märkten
- Neue Aufgaben des Außendienst-Mitarbeiters als Bezirkscontroller
- Professionelle Datenanalyse als Voraussetzung für effektives Vertriebscontrolling
- Durchführung von Wettbewerbsanalysen, Marktpotenzialanalysen, Produktivitätsanalysen, Gebietsanalysen, Kundenanalysen
- Strategische und operative Außendienst-Steuerung mit Top-Kennzahlen
- Kennzahlen-basierte Kontrolle der Umsetzung von Verkaufsstrategien durch den Außendienst
- Kennzahlen für die planstabile Ergebnisnavigation in Verkaufsgebieten
- Außendienst-Benchmarking mit Kennziffern
- Wichtige Zusammenhänge zwischen Außendienst-Controlling und Innendienst-Controlling
- Schnittstellen zwischen Außendienst-Controlling und anderen Vertriebscontrolling-Tools wie Customer-Relationship-Management (CRM) und Computer-Aided-Selling

Die Experten der Fachtagung



Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Er verfügt über langjährige Erfahrungen in der Vertriebsberatung mit den Schwerpunkten anwendungsorientiertes Vertriebs-, Außendienst- und Innendienst-Controlling.



Andre Schneider zählt in Deutschland zu den anerkannten Experten für Internetvertrieb und Neukundenakquise über soziale Netzwerke. Er berät auf diesen Gebieten Unternehmen verschiedenster Branchen und Größenklassen.



Peter Jungblut-Wischmann war mehrere Jahre im Außendienst von Pharma-Unternehmen sowie im Marketing tätig. 1993 gründete er die Firma „Juwi Konzept“. 1999 entstand durch die Fusion mit „MacMillan q Systems“ die heutige internationale Marketingagentur „Juwi Mac Millan Group“. Peter Jungblut-Wischmann ist als Geschäftsführer des iPad-Systemhauses ayeQ Solutions GmbH tätig. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Anbieter für iPad-Lösungen im B2B- und B2C-Geschäft.



Prof. Dr. Peter R. Preißler verfügt über langjährige Erfahrungen auf allen vertriebsbetriebswirtschaftlich relevanten Fachgebieten. In Deutschland zählt er zu den ausgewiesenen Vertriebscontrolling-Experten. Er hat zahlreiche Standardwerke zu Themen des angewandten Controllings veröffentlicht. Zu seinen Kunden zählen bekannte Unternehmen aus verschiedenen Branchen.



Dr. Ing. Andreas Lorenz studierte Maschinenbau. Er arbeitete vier Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der technischen Universität Hamburg/Haarburg. Nach seiner Institutstätigkeit initiierte er zahlreiche Industrieprojekte. Nach einer Station bei der Gildemeister AG arbeitet Andreas Lorenz seit 2008 bei der Bühler Management AG als Leiter für Konzernprojekte. Seit 2009 ist er Programmleiter für Sales-Exzellenz und für Effektivitäts- und Effizienzverbesserung der weltweiten Vertriebsorganisation von Bühler.



Dr. Nikolas Beutin Seit 17 Jahren berät Dr. Beutin weltweit Unternehmen auf den Gebieten Strategieentwicklung, Marketing, Vertrieb, Logistik und Service. Dr. Beutin studierte an den Universitäten Bonn, WHU Koblenz, Colorado State USA und Mannheim sowie an der Harvard Business School. Im Rahmen seiner Beratertätigkeit hat er eine Beratungsfirma zum Hidden Champion aufgebaut und als Executive Partner den Managementconsulting-Bereich einer weiteren bekannten Unternehmensberatung auf- und ausgebaut.