

Schlagkräftige Vertriebskampagnen

✓ Planung ✓ Durchführung ✓ Erfolgskontrolle

Erhöhen Sie den Erfolg Ihrer Vertriebskampagnen:

- ◆ **Kampagnen-Strategien und -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
- ◆ **Steuerung und Erfolgsmessung:** So kontrollieren Sie Ihren Kampagnenerfolg
- ◆ **Preiskampagnen:** So gehen Sie mutig mit Preiserhöhungen um
- ◆ **Social Media und Web 2.0:** So nutzen Sie Facebook, Xing und Twitter optimal
- ◆ **Von Apps bis Widgets:** So profitieren Sie von aktuellen Trends im Web

Ihr PLUS:

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

Ihre Referenten:



Ronald Heckl
**HCH Heckl Consulting
Hamburg**



Michael Flormann
Villeroy & Boch AG

So urteilt ein ehemaliger Teilnehmer über dieses Management Circle-Seminar:

„Gute Impulse, die mir bei der zukünftigen Umsetzung von Vertriebskampagnen nützlich sein werden. Sehr interessant, mit vielen hilfreichen und guten Beispielen.“
H. Metzler, Shure Distribution GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

22. und 23. Januar 2014 in München

24. und 25. Februar 2014 in Frankfurt/M.

10. und 11. April 2014 in Köln

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
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.40 Kampagnen von heute

- Grundlegende Fragen zu Vertriebskampagnen
- 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

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



Michael Flormann
Senior Sales Manager,
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

- Die 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 ersten Seminartages und Get-Together

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 den Referenten und Teilnehmern.

LINDNER
HOTELS & RESORTS

Die richtigen Kunden gewinnen und Erfolge Ihrer 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 weiteren 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 Ihrer 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

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Reisen Sie zu attraktiven Sonderkonditionen mit der Deutschen Bahn AG an Ihren Veranstaltungsort: Von jedem beliebigen DB-Bahnhof und auch mit dem ICE!

Weitere Informationen zu Preisen und zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder unter:

www.managementcircle.de/bahn



Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Sie sind gefordert, Ihre **Vertriebsleistungen** zu steigern? **Neue Kunden** zu gewinnen und die bereits **bestehenden Kundenpotenziale** weiter auszuschöpfen?

Mit einer schlagkräftigen Vertriebskampagne erreichen Sie diese Ziele.

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

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** zu steuern.
- **Social Media** und das **Web 2.0** zielführend und kostensparend zu nutzen.
- 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 im 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

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 Schwerpunkten: Vertriebsanalyse, Marktausrichtung, Markttrends und Controlling spezialisiert. Dabei hat er bereits zahlreiche Unternehmen aus der Energiebranche betreut wie z.B. E.ON, BP, Exxonmobil und verschiedene Stadtwerke in Norddeutschland. Zudem ist er als Dozent für Marketing und Handelsbetriebslehre an der VWA Lüneburg tätig. In der Umsetzung wurden von ihm deutlich mehr als 15.000 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.

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. Zuerst arbeitete er für Kludi Armaturen, bevor er dann 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 KeyKunden. 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.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Managementtraining für Führungskräfte im Vertrieb

4. bis 6. Dezember 2013 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

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

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

Wer sollte teilnehmen?

Das 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

22. und 23. Januar 2014 in München

angelo Hotel Munich Westpark
Albert-Rosshaupter-Strasse 41, 81369 München
Tel.: 089/41 11 13-524, Fax: 089/41 11 13-599
E-Mail: reservation@angelo-munich.com



24. und 25. Februar 2014 in Frankfurt/M.

Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt
Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt/M.
Tel.: 069/664 01-44 06, Fax: 069/664 01-40 04
E-Mail: reservierung.mainplaza@lindner.de

10. und 11. April 2014 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenbergs-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: 02 21/20 63-570, Fax: 02 21/20 63-527
E-Mail: h1306@accor.com

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.

 **Mit der Deutschen Bahn für € 99,- zur Veranstaltung.**
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **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, Get-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:

- 22. und 23. Januar 2014 in München** 01-76708
- 24. und 25. Februar 2014 in Frankfurt/M.** 02-76709
- 10. und 11. April 2014 in Köln** 04-76710

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: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> 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/01-76708**
Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

