

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:

10. Juli 2014 in München
8.30 Uhr Aushändigung der Tagungsunterlagen
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

Spezialseminar:

11. Juli 2014 in München
9.00 Uhr Tagungsbeginn, 17.00 Uhr Tagungsende

Teilnahmegebühren

Tagung

Einzelteilnahme € 790,- plus MwSt.
Ab 2 Teilnehmer je € 750,- plus MwSt.

Tagung und Spezialseminar

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

Spezialseminar

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

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

Tagungsort

Holiday Inn Unterhaching
Inselkammerstraße 7-9
82008 München-Unterhaching
Tel. 089/666 91-0, Fax 089/666 91-702

Unterkunft

Im Holiday Inn Unterhaching ist für die Tagungsteilnehmer ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des Holiday Inn Unterhaching 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

8203

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 10. Juli 2014 in München melden wir an:

(Bitte Zutreffendes ankreuzen und Vor- und Nachnamen angeben)

Tagung 10.7.2014 Tagung und Seminar 10./11.7.2014 Seminar 11.7.2014

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.

EINLADUNG

Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter-Tag 2014

Zukunftsorientiertes Vertriebsmanagement in der Praxis

Mit 7 herausragenden Vertriebsexperten

Tagungsthemen

- Die Außendienst-Steuerung der Zukunft
- Strukturelle Reorganisation des Vertriebs: Erfahrungsbericht
- Zukunftsorientierte CRM-Strategien im Vertrieb
- Wie man seine Verkaufsmannschaft zum „Brennen“ bringt
- Das Key-Account-Management der Zukunft: Perspektiven und Entwicklungen
- Die entscheidenden Herausforderungen an den Vertriebsmanager der Zukunft
- Work-Life-Balance des Verkaufsleiters: Ultimative Selbstcoaching-Tipps für Höchstleistungen

10. Juli 2014 in München

SPEZIALSEMINAR:

Erfolgreicher Tandem-Verkauf Innendienst/Außendienst

11. Juli 2014 in München

DVMA

Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie

Englschalkinger Straße 14 · 81925 München

Tel. 089/92 33 44 89 0 · Fax 089/92 33 44 89 29

www.dvm-akademie.de

Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter-Tag · 10. Juli 2014 in München

Zielsetzung der Tagung

Im Vertrieb wachsen die Herausforderungen aufgrund der harten Wettbewerbsbedingungen permanent. Für Vertriebsleiter und Verkaufsleiter gilt es deshalb, ihre Vertriebsorganisation professionell zu führen, zu steuern und nach den Herausforderungen der Zukunft auszurichten.

Auf dieser Tagung vermitteln 7 herausragende Vertriebsexperten das Wissen und Know-how, um die Herausforderungen der Zukunft im Vertrieb zu meistern und die eigene Vertriebsorganisation wettbewerbsüberlegen zu gestalten.

Tagungsprogramm

9.00 – 9.15 Uhr

Eröffnung der Tagung

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

9.15 – 10.00 Uhr

Der gläserne Außendienst: Außendienst-Steuerung in der Zukunft

Diplom-Kaufmann Ronald Heckl, Experte für Außendienst-Steuerung und Vertriebs-Controlling

- Außendienst-Überprüfung: Lernen von der NSA
- Vom automatischen Tracking der Verkäufer bis zu deren faktischer Steuerung: Was technisch heute bereits möglich ist
- Informationsabgleiche im Außendienst mit Hilfe von Social Media
- Geeignete und ungeeignete KPI's (Key Performance Indicator) im Außendienst-Controlling
- Initiierung und Steuerung alternativer Vertriebsorganisationen: Customer- und Schwarm-Vertriebe
- Die Minimalanforderungen an ein zukunftsfähiges Außendienst-Steuerungssystem: Anleitungen zum sofortigen Einsatz
- 5 ultimative Tipps für die Zukunft der Außendienst-Steuerung

10.00 – 10.45 Uhr

Strukturelle Reorganisation des Vertriebs: Praxis-Erfahrungsbericht

Bernd D. Euschen, Geschäftsführer, Blücher Germany

- Die heutigen Vertriebsrealitäten und die sich daraus ergebenden Veränderungs- und Gestaltungszwänge
- Wie man die Vertriebseinheiten Außendienst und Innendienst für den Tandemverkauf organisiert
- Erfolgsfaktor Angebotsmanagement: So steigert man die Erfolgsquote um 50 Prozent
- Intelligente Konzepte zur Verbesserung des Engpassfaktors „Aktive Verkaufszeit im Außendienst“
- Auflösung starrer Vertriebsstrukturen durch vertrauensbasierte Teamführung und Performance-Coaching

10.45 – 11.15 Uhr

Kommunikations- und Kaffeepause

11.15 – 12.00 Uhr

Zukunftsorientierte CRM-Strategien im Vertrieb

Diplom-Ingenieur Matthias Neef, Projektdirektor Integrated Customer Management, Bosch Rexroth

- Aufgaben und Nutzen eines professionellen Customer-Relationship-Managements (CRM)
- Die vertrieblichen Mehrwerte von CRM-Maßnahmen
- Wie CRM-Prozesse sinnvoll gestaltet werden
- Erfolgreiches Kunden-Wertmanagement
- Steigerung der Vertriebsergebnisse durch CRM
- Ansätze und Perspektiven für CRM mobile

12.00 – 12.45 Uhr

Wie Sie Ihre Verkaufsmannschaft zum „Brennen“ bringen: Verkäufer-Leistungsmotivation in der Zukunft

Albert Steinhard, Vertriebs-Führungsexperte

- Das Motivationsquadrat im Außendienst: Die entscheidenden Stellschrauben für das verkäuferische Leistungsverhalten
- Von der Zielvereinbarung zur Ergebnisvereinbarung
- Vertrauenskultur als Basis für die Leistungsmotivation
- Gestaltungsspielraum als Mega-Motivationsfaktor
- Wie man über das Feuer der Emotionen verkäuferische Höchstleistungen erreicht
- Wie man mit der Kraft der Eigenmotivation bei Verkäufern den „Verkaufsturbo“ entfacht

12.45 – 14.15 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.15 – 15.00 Uhr

Perspektiven für erfolgreiches Key-Account-Management

Thorsten Krug, Großkundenmanager, Leiter Core Team Pricing for Value, Sparte Hospital Care, E. Braun Melsungen AG

- Voraussetzungen für erfolgreiches Key-Account-Management im heutigen Wettbewerbsszenario
- Heutige und zukünftige Kundenerwartungen an professionelles Key-Account-Management
- Spezielle Key-Account-Management-Kompetenzbereiche auf dem kritischen Prüfstand
- Erfolgreiches Umsetzungsmanagement für wettbewerbsüberlegenes Key-Account-Management

15.00 – 15.30 Uhr

Kommunikations- und Kaffeepause

15.30 – 16.15 Uhr

Die entscheidenden Herausforderungen an den Vertriebsmanager der Zukunft

Dr. Matthias Huckemann, Geschäftsführer und Partner, Mercuri International

- Ergebnisse einer weltweiten PISA-Studie im Vertrieb und die Konsequenzen für das Vertriebsmanagement
- Entwicklungen im Onlinevertrieb und die resultierenden Veränderungen für Vertriebsorganisationen
- Neue Führungs-Herausforderungen für Vertriebsmanager
- Anforderungen an die Performance des Vertriebsleiters/Verkaufsleiters der Zukunft

16.15 – 17.00 Uhr

Work-Life-Balance des Verkaufsleiters: Ultimative Selbstcoaching-Tipps für Top-Leistungen

Marion Klimmer, Coaching-Expertin für Höchstleistungen

- Die 8 Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Work-Life-Balance und für persönliche Höchstleistungen
- Wie Top-Leistungen im Kopf und im Körper entstehen
- Mit Emotionsmanagement Spitzenleistungen erzielen
- Praxisbeispiele für persönliche Höchstleistungs-Strategien von Top-Performern

17.00 Uhr

Ende der Fachtagung

Spezialseminar 11. Juli 2014

Seminarbeginn: 9.00 Uhr – Seminarende 17.00 Uhr

Der neue Tandem-Verkauf Innendienst/Außendienst

Gerd Windolf, Experte für Vertriebsmanagement

- Key-Performance-Indikatoren zur Steigerung der Schlagkraft im Außendienst und Innendienst
- Wie man im Innendienst und Außendienst Veränderungsprozesse leistungsmotivierend gestaltet
- Wie man Fehler bei der Zusammenarbeit zwischen Außendienst und Innendienst vermeidet
- Erfolgsprinzipien für die Schaffung einer Sinngemeinschaft zwischen Außendienst/Innendienst
- Einsatz und Nutzung unterschiedlicher Vertriebskanäle im Tandem-Verkauf
- Intelligente Kunden-Betreuungskonzepte im Teamselling
- Schlagkräftige Konzepte für die Neukundengewinnung und für den Ausbau des Stammkundengeschäftes
- Die neuen Führungsaufgaben des Verkaufsleiters/Innendienstleiters als Performance-Coach

Die Experten des Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Tages



Ronald Heckl

Studium der Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Langjährige Erfahrungen in der Vertriebsberatung mit Schwerpunkt professionelle Vertriebssteuerung und anwendungsorientiertes Vertriebscontrolling.



Bernd D. Euschen

Maschinenbaustudium mit Abschluss als Diplom-Ingenieur. Langjährige Erfahrung im Investitionsgütervertrieb als Vertriebsingenieur, Vertriebsleiter und Geschäftsführer. Vertriebsberater und Hochschuldozent.



Matthias Neef

Diplom-Ingenieur. Langjährige Erfahrungen in der Leitung internationaler Vertriebseinheiten. Projektleiter bei der Bosch Rexroth AG für die Entwicklung und Einführung des Integrated Customer Managements und Umsetzung der CRM-Strategie.



Albert Steinhard

Langjährige Praxis als Vertriebsleiter und Vertriebs-Geschäftsführer. Selbstständiger Verkaufs- und Führungstrainer. Spezialgebiet: Führung und Motivation von Außendienstmitarbeitern.



Thorsten Krug

Berufsstart 1988 bei der B. Braun Melsungen AG. Verkaufsleiter bei Sherwood Medical. Division Manager bei Smith & Nephew für Osteuropa. Ab 2000 wieder bei B. Braun. Dort aktuell Großkundenmanager der Sparte Hospital Care. Verantwortlich für die Umsetzung eines Sales-Excellence-Programms „Pricing for Value“.



Dr. Matthias Huckemann

Studium der Betriebswirtschaft mit Abschluss als Diplom-Kaufmann. Langjährige Vertriebserfahrungen in verschiedenen Unternehmen. Seit 1987 Berater und später Partner bei Mercuri International, einer der führenden auf Vertrieb und Marketing spezialisierten Beratungsgesellschaften.



Marion Klimmer

Studium pädagogische Psychologie und Marketing/BWL. 10-jährige Praxis als Marketing-/Vertriebsführungskraft. Seit 2004 als Coach und Führungskräfte-Trainerin tätig. Verschiedene zertifizierte Spezialausbildungen im Bereich EFT, zum NLP Business Master, Wing Wave®-Coach, Reiss Profile Master®.