



Vertrieb 4.0

Digitale Herausforderung im Vertrieb –
neue Perspektiven und Geschäftsmöglichkeiten

**NEUES
SEMINAR!**

Schwerpunktthemen

- > Neugestaltung der Vertriebsorganisation nach digitalen Aspekten
- > Bedeutung neuer Kommunikationsmedien:
Mobile Solutions – Social Media – Augmented Reality
- > Konsequenzen digitaler Technologien für das Kundenmanagement
- > CRM- und Omni-Channel-Strategien im B2B-Vertrieb
- > Effektives Vertriebscontrolling
- > Herausforderungen für Key-Account-Management und Innendienst
- > Neue Vertriebsaufgaben im Zeitalter der Digitalisierung

**KOOPERATIONSPARTNER:
DVMA DEUTSCHE VERTRIEBS-
MANAGEMENT-AKADEMIE GMBH
MÜNCHEN**



IHR REFERENT

Ronald Heckl

Experte für Vertriebsgestaltung,
Vertriebsorganisation und Vertrieboptimierung

SEMINARBESCHREIBUNG

Die Digitalisierung führt zu extremen Veränderungen in den klassischen Vertriebsorganisationen und erfordert zwingend ein nachhaltiges Umdenken der Verantwortlichen. Wollen Sie von diesen Entwicklungen profitieren, müssen Sie bereit sein, einen Veränderungsprozess in Gang zu setzen. Bisherige Vertriebsstrukturen gilt es an die kommenden Herausforderungen anzupassen und bestehende Vertriebspraktiken grundlegend weiterzuentwickeln.

- > Die Ansprüche der Kunden steigen und erfordern die substanzielle Weiterentwicklung von Angeboten und den Einsatz neuer Interaktionsmodelle für Kundenansprache, Prozessgeschwindigkeit und Individualisierung.
- > Neue Wettbewerber dringen im Zuge der Digitalisierung in Märkte ein und stellen durch neue Angebotsformen, Verkaufsmodelle und unkonventionelle Verkaufspraktiken eine ernsthafte Konkurrenz dar.
- > Die Digitalisierung erweitert die Beschaffungskompetenz von Kunden und verstärkt die Einkaufsmacht.
- > Digitalisierung ermöglicht die Steigerung des Kundenwerts zu geringeren Kosten. Das sich daraus ergebende Umsatzvolumen schlägt sich in einer deutlichen Verbesserung der Vertriebsproduktivität nieder.

SO GESTALTEN WIR DIESES SEMINAR

- > Präsentationen und Praxisberichte
- > Diskussion und Erfahrungsaustausch

DIESEN NUTZEN BRINGT IHNEN DAS SEMINAR

- > Sie haben sich einen umfassenden Überblick über neue Entwicklungen verschafft.
- > Sie kennen sinnvolle Einsatzgebiete für neue Technologien.
- > Sie wissen um Social Media und Mobile Solutions im Vertrieb.
- > Sie sind inspiriert, einen Veränderungsprozess in Ihrem Vertrieb in Gang zu setzen.

ZEITLICHER ABLAUF

Erster Tag:

- 9.30 Begrüßung der Teilnehmer
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Ende des Seminartages

Get-together:

Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zum Dialog mit der Seminarleitung und den Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Zweiter Tag:

- 9.00 Beginn des Seminars
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHR SEMINARLEITER



Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaftslehre und war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Handel und Marktwesen der Universität Hamburg. Er übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater mit den Beratungsschwerpunkten Vertrieb und Marketing selbstständig machte. Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit sind operative und strategische Vertriebsgestaltung, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling, Changemanagement im Vertrieb sowie Post-Merger-Consulting. Zu seinen Beratungskunden zählt Ronald Heckl internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.

DAS SEMINARPROGRAMM

Ihr Seminarleiter:

Diplom-Kaufmann Ronald Heckl,

Experte für Vertriebsgestaltung,
Vertriebsorganisation und Vertriebsoptimierung

Bestandsaufnahme der Vertriebssituation in deutschsprachigen Unternehmen

- > Unterschiede und Gemeinsamkeiten der verschiedenen Branchen
- > Bestandsaufnahme bei den heutigen Vertriebsformen: Vom Single- zum Multi-Channel-Vertrieb
- > Warum nicht alles beim Alten bleiben kann: Neue Zielgruppen, veränderte Kundenstrukturen, differenzierte Marktzugänge, Auflösung der Grenzen zwischen Handel und Industrie

Die Vertriebs- und Verkaufsgestaltung der Zukunft

- > Die entscheidenden Kriterien für die erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsgestaltung der Zukunft
- > Erwartungen an die erfolgreiche Vertriebsorganisation im Zeitalter der Digitalisierung
- > Der Vertriebsmitarbeiter als Erfolgsbaustein im Zukunftskonzept für die Vertriebsorganisation
- > Aufbau- und Ablauf-Organisation im Vertrieb – heute und morgen
- > Vorteile und Risiken der traditionellen Strukturierung von Vertriebsorganisationen nach Regionen, Marktsegmenten, Produkten und Kunden

Neugestaltung der Vertriebsorganisation nach digitalen Aspekten

- > Berichtssysteme im Vertrieb: Analog versus digital
- > Einsatz neuer Kommunikationsmedien im Vertrieb: Trends und Potenziale
- > Technische Vertriebstrends
- > Die Konsequenzen neuer digitaler Technologien für das Kundenmanagement

Entscheidende Erfolgsfaktoren für digitalisierte Vertriebsstrategien

- > Transformation und Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- > Digitalisierung des stationären Handels als Reaktion auf den Online-Handel und notwendige Reaktionen der Hersteller
- > Neue Technologien für die Digitalisierung des Pricings der Industrie und des Handels
- > Omni-Channel-Strategien im B2B-Vertrieb

Der Einsatz von CRM-Systemen im Vertrieb: Jenseits von Datenbank und Sales Funnel

- > Cloud-basierte CRM-Lösungen: Implementierung und Widerstände
- > Neue CRM-Systeme mit direkten Vertriebslenkungen: Von der Besuchssteuerung zur qualifizierten Gesprächsführung

Der strategische und operative Einsatz neuer Technologien im Vertrieb

- > Vertrieb und Mobile Solutions
- > Einsatz von Social Media im Vertrieb: Die Bedeutung von Facebook & Co.
- > Youtube als Verkaufshilfe und Corporate-Kanal
- > Augmented Reality im B2B- und B2C-Vertrieb

Herausforderungen an ein effektives Vertriebscontrolling durch Digitalisierung

- > Konsequente Umsetzung neuer Technologien im operativen Verkaufsgeschehen
- > B2B-Dialogmarketing: Vom Vertriebsmitarbeiter bis zum Einsatz von Expertensystemen im Rahmen der künstlichen Intelligenz
- > Neue Möglichkeiten für das Kleinkundenmanagement durch Digitalisierung
- > Herausforderungen und Chancen für die Mitarbeiterqualifizierung im digitalen Vertrieb
- > Erfolgreicher Einsatz von Mobile Apps im Vertrieb und bei Kunden
- > Compliance im Vertrieb und Digitalisierung: Widersprüche und Chancen
- > Neue Vertriebsaufgaben im Zeitalter der Digitalisierung: Inkasso, Lagerbewirtschaftung, Retourenmanagement

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Gundula Schwan
Geschäftsführerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. (0 81 51) 27 19 28
gundula.schwan@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar wendet sich an Vertriebsgeschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter sowie verantwortliche Vertriebsführungskräfte, die sich über die neuesten Entwicklungen und Herausforderungen der Digitalisierung im Vertrieb informieren wollen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** 08151 2719-0 > **per Telefax:** 08151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/vertrieb-4.0 > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahmegebühr enthält Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen, sowie ausführliche Arbeitsunterlagen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

27. und 28. März 2017 in München: Holiday Inn München-Unterhaching, Inselkammerstraße 7-9, 82008 Unterhaching, Telefon: 089/66691-0, Telefax: 089/66691-600, E-Mail-Reservierung: info@holiday-inn-muenchen.de, Zimmerpreis: € 104,- inkl. Frühstück

3. und 4. April 2017 in Düsseldorf: Hilton Düsseldorf, Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf, Telefon: 0211/4377-0, Telefax: 0211/4377-2410, E-Mail: reservations.duesseldorf@hilton.com, Zimmerpreis: € 129,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht in den Seminarhotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 8.30 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Telefon: 08151 2719-0, E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 (einfache Fahrt mit Zugbindung; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

KOOPERATIONS-PARTNER

DVMA Deutsche Vertriebsmanagement-Akademie GmbH München, Von-der-Vring-Straße 16, 81929 München

Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter 08151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/vertrieb-4.0, Fax: 08151 2719-19



Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
Vertrieb 4.0

27. und 28. März 2017 in München
 3. und 4. April 2017 in Düsseldorf

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Franziska Jeck
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigungszahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 7854 / 7855

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 2 Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.