

Seminar

Ihr umfassender Werkzeugkoffer
für den technischen Vertrieb
von heute!

Leiter technischer Vertrieb

Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung



Die Top-Themen:

- **Betriebswirtschaftliches Know-how zur Beurteilung der Vertriebsleistung**
- **Optimierung von Preisbildung und Preisstrategien im technischen B2B-Segment**
- **Methoden zur Verbesserung der Verkaufperformance im B2B-Bereich**
- **Tipps bei der Führung und Motivation der Vertriebsmitarbeiter**
- **Die Vertriebs- und Verkaufsgestaltung der Zukunft im technischen Vertrieb**
- **Digitale Technologien im Vertrieb: Wie setze ich Social Media, Youtube und Co. gewinnbringend ein?**

Termine und Orte

05. und 06. September 2017
Düsseldorf

05. und 06. Dezember 2017
München

13. und 14. Februar 2017
Berlin

Bleiben Sie als technischer
Vertriebsleiter auf dem
neuesten Stand!

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl,
Heckl Consulting, Hamburg



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Zu den Herausforderungen des technischen Vertriebsleiters gehören die sich stetig verändernden Rahmenbedingungen, wie technische Änderungen bei Produkten, neue Wettbewerber, Veränderungen bei Kunden und Kundenstrukturen, insbesondere im B2B-Bereich. Was neu ist: Die Digitalisierung führt zu deutlichen Veränderungen in den technischen Vertriebsorganisationen. Hier wird es nötig, kurzfristig Veränderungsprozesse in Gang zu setzen und bestehende Vertriebspraktiken grundlegend weiterzuentwickeln.

In diesem Seminar erlernen Sie sowohl wesentliche Bausteine zur Führung technischer Vertriebe, als auch alternative Möglichkeiten auf die Herausforderungen der Zukunft zu reagieren. Nutzen Sie die Gelegenheit und rüsten Sie sich jetzt mit den notwendigen Instrumenten aus, um in Zeiten von Handel und Industrie 4.0 wettbewerbsfähig zu bleiben.


Zielgruppe

- Technische Vertriebsleiter mit Führungsverantwortung
- Sales Manager
- Key Account Manager
- Angehende Führungskräfte im technischen Vertrieb

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot.
Rufen Sie uns an.

 Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk
Tel.: +49 211 6214-563/-307, E-Mail: inhouse@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine ausführliche Dokumentation in Form eines Handbuchs. Zum Abschluss erhält jeder Teilnehmer eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Ronald Heckl, Heckl Consulting, Hamburg



Ronald Heckl ist seit 1985 Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg. Die international tätige Unternehmensberatung mit Ausrichtung auf die Bereiche Marketing und Vertrieb ist spezialisiert auf Post-Merger-Consulting, Supply Chain, Change Management, Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative und strategische Verkaufssteuerung, Markttests, Markttrends und Controlling. Zudem ist Herr Heckl Dozent für Marketing und Handelsbetriebslehre.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input des Trainers und wenden diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenarbeiten und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Vertriebscontrolling: verstehen – aufbauen – anwenden

15. und 16. August 2017, Frankfurt am Main

07. und 08. Dezember 2017, Stuttgart

Neue Kunden kommen nicht von alleine!

04. und 05. Juli 2017, Stuttgart

17. und 18. Oktober 2017, München

Professionelle Angebotserstellung im Technischen Vertrieb

10. und 11. Juli 2017, Berlin

20. und 21. November 2017, Düsseldorf

Preisgespräche und Verkaufsverhandlungen erfolgreich abschließen

11. und 12. Juli 2017, Stuttgart

14. und 15. November 2017, Hamburg

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 16:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 17:00 Uhr

Notwendige Werkzeuge aus der Betriebswirtschaft für Vertriebsleiter

- Produkt-Markt-Portfolios als Basis der Vertriebsführung
- Industrielles Marketing für den technischen Vertrieb
- Von der Erfassung der Kosten bis zum handelsrechtlichen Jahresabschluss, Bilanz und GuV
- Kosteneinsparungen im Unternehmen: Target Costing als strategische Entscheidungshilfe
- Kennzahlen (KPI's): Wirtschaftlichkeit richtig bewerten
- Beurteilung der Vertriebsleistung: KPI's als zentrale Steuerungsgrößen und ihre Konsequenzen für die Führung von Verkaufsbereichen
- Modernes Vertriebs- und Marketingcontrolling

Preisbildung: Preispolitik und Pricing

- Optimale Preisbildung und sichere Vertriebsentscheidungen treffen
- Moderne Formen der Preisbildung: Ansätze der Marktforschung, Konkurrenz- und Kundenanalyse
- Preisstrategien im technischen B2B-Segment

Grundlagen des Projektmanagements im technischen Vertrieb

- Projektstart, Projektphasen und Projektabschluss
- Systematische Aufgabenplanung
- Überwachung und Planung von Terminen, Kapazitäten, Kosten und der Qualität

Methoden zur Verbesserung der Verkaufperformance im B2B-Bereich

- Durchführung von Key-Account-Analysen
- Entwicklung von Kontaktabbauungs-Strategien
- Aufbau und Entwicklung von Key-Kunden-Bearbeitungsprogrammen
- Aufbau von Kundenentwicklungsthemen: Einsatz von Value-Added-Konzepten
- Identifikation der Einkaufsentscheider, Bewertung der Auftragswahrscheinlichkeiten und Konzeption von Angebotsalternativen
- Dramaturgie der Angebotsphase bei Key-Accounts
- Einsatz von Wirtschaftlichkeitsanalysen sowie Kosten- und Nutzenberechnungen
- Teamwork bei Angebotspräsentationen

Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern

- Chefverkäufer vs. Chef der Verkäufer - die Anforderungen an eine moderne Vertriebsführung
- Führungsverhalten im Vertrieb: Gestaltung von kooperativen Führungsverhalten vs. autoritärer Führung
- Die goldenen Kommunikationsregeln für Vertriebsleiter
- Führungsinstrumente: Führungsleitbilder und Strategie, Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungen und Zielerreichung, Beurteilungen und Feedback
- Unterstützung der Motivation und Vergütungssysteme im Vertrieb

Die Vertriebs- und Verkaufsgestaltung in Zeiten von Handel und Industrie 4.0

- Vom Single- zum Multi-Channel-Vertrieb
- Warum nicht alles beim Alten bleiben kann: Neue Zielgruppen, veränderte Kundenstrukturen und differenzierte Marktzugänge
- Die entscheidenden Kriterien für die erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsgestaltung der Zukunft
- Die Aufbau- und Ablauf-Organisation im Vertrieb – heute und morgen
- Die Neugestaltung der Vertriebsorganisation nach digitalen Aspekten
- Berichtssysteme im Vertrieb: Analog versus digital
- Die Konsequenzen neuer digitaler Technologien für das Kundenmanagement

Erfolgsfaktoren für digitalisierte Vertriebsstrategien

- Transformation und Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- Die Digitalisierung des Pricings bei Industrie und Handel
- Omni-Channel-Strategien im B2B-Vertrieb
- Der Einsatz von CRM-Systemen im technischen Vertrieb: Jenseits von Datenbank und Sales Funnel
- Cloud-basierte CRM-Lösungen: Neue CRM-Systeme mit direkten Vertriebslenkungsfunktionen. Von der Besuchssteuerung zur qualifizierten Gesprächsführung

Der strategische und operative Einsatz aktueller Technologien im Vertrieb: Bleiben Sie up to Date!

- Vertrieb und Mobile Solutions
- Der Einsatz von Social Media im technischen Vertrieb
- YouTube als Verkaufshilfe und Corporate-Kanal
- Augmented Reality im B2B-Vertrieb



Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 05. und 06. September 2017 Düsseldorf (10SE005002)	<input type="checkbox"/> 05. und 06. Dezember 2017 München (10SE005003)	<input type="checkbox"/> 13. und 14. Februar 2018 Berlin (10SE005004)
EUR 1.690,-	EUR 1.690,-	EUR 1.690,-

8888

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

* Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir mit Kreditkarte zu zahlen:

Karteninhaber _____ Visa Mastercard American Express

Kartenummer _____ Prüfziffer _____ gültig bis (MM/JJ) _____

Datum _____ Unterschrift _____

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Düsseldorf: TRYP Düsseldorf Airport / Ratingen, Am Schimmersfeld 9, 40880 Ratingen, Tel. +49 2102 427-0, E-Mail: tryp.duesseldorf.airport@melia.com
München: Tryp Hotel München, Paul-Heyse-Str. 24, 80336 München, Tel. +49 89 51490-0, E-Mail: reservations.tryp.muenchen@melia.com
Berlin: NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30 422613-0, E-Mail: nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.



Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH erhebt und verarbeitet Ihre Adressdaten für eigene Werbezwecke und ermöglicht namhaften Unternehmen und Institutionen, Ihnen im Rahmen der werblichen Ansprache Informationen und Angebote zukommen zu lassen. Bei der technischen Durchführung der Datenverarbeitung bedienen wir uns teilweise externer Dienstleister. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie bei uns der Verwendung Ihrer Daten durch uns oder Dritte für Werbezwecke jederzeit widersprechen.

Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere oben angegebene Kontaktmöglichkeit.

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

