

Ausbildung zum Top-Vertriebsleiter -national und regional-

So führen und steuern Sie Ihre Vertriebsorganisation zukunftsorientiert!

- > Wettbewerbsüberlegene Strategien entwickeln und umsetzen
- > Die neuen Erfolgsfaktoren für Spitzenleistungen in Vertriebsorganisationen
- > Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern zu Top-Leistungen
- > Individuelles Verkäufercoaching als Erfolgsfaktor
- > Konzepte für digitale Steuerung und erfolgreiches Controlling
- > Steigerung der Produktivität in der Vertriebsorganisation

Ihre Vorteile: Im Vorfeld der Veranstaltung erhalten Sie von den Referenten einen Fragebogen, in dem Sie Ihre aktuellen Schwerpunkte nennen. Die firmenspezifischen Problemstellungen aus dem Teilnehmerkreis werden in den Lehrgang mit einfließen.

Am Ende des dritten Tages besteht die Möglichkeit, zu den behandelten Themen eine freiwillige Prüfung abzulegen, um das Zertifikat „Gepürfter Vertriebsleiter“ zu erlangen.

IHRE TRAINER:



Albert Steinhard, Vertriebsexperte
und Führungcoach



Ronald Heckl, Experte für Vertriebssteuerung,
Vertriebsorganisation und Vertrieboptimierung

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie



LEHRGANGSINHALTE

Die Vertriebswelt verändert sich rasant. Die digitale Transformation erfordert die Neuaufstellung des Vertriebs. Doch wie gelingt es, als Vertriebsleiter das eigene Team zum Erfolg zu führen? Was ist notwendig, um auf die **geforderte Geschwindigkeit, Transparenz, Mobilität und Vernetzung professionell zu reagieren** und diese Faktoren für den Vertrieb zu nutzen? Was gilt es, **im eigenen Führungsrepertoire** zu ergänzen?

Sie brauchen einen **praxisnahen Überblick über aktuelle Trends, exzellente Strategien sowie intelligente Führungskonzepte**. Nur so können Vertriebsziele erreicht und der Wettbewerb der Zukunft gemeistert werden. Sie erfahren, wie Sie mit modernen Controlling- und Führungsmethoden Erfolge für Kunden und Mitarbeiter messbar machen.

Zwei praxiserfahrene Vertriebsexperten mit Top-Expertise zeigen Ihnen, wie Sie im digitalen Zeitalter eine Vertriebsorganisation führen und diese auf Erfolgskurs steuern.

ZIELGRUPPE:

Dieser Zertifikatslehrgang wendet sich an Vertriebs- und Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter sowie alle Vertriebsführungskräfte mit Strategie-, Personal- und Budgetverantwortung.

SO ARBEITEN WIR IN DIESEM LEHRGANG:

Der Lehrgang ist als Intensiv-Training gestaltet. Lehrgespräche, Praxisvorträge und ausreichend Zeit für Erfahrungsaustausch und Diskussion schaffen einen umfassenden Wissenstransfer in den Alltag. Firmenspezifische Problemstellungen aus dem Teilnehmerkreis fließen in den Lehrgang ein.

ZEITLICHER RAHMEN

Erster Tag:

9.00	Beginn des Lehrgangs
12.30	Gemeinsames Mittagessen
17.00	Ende des ersten Tages

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

Zweiter Tag/Dritter Tag

8.30	Beginn der Veranstaltung
12.30	Gemeinsames Mittagessen
17.00	Ende des Lehrgangstages

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt

SCHLOSS HOHENKAMMER – DER RICHTIGE ORT



Genießen Sie die besondere Atmosphäre des Schlosses und seiner Umgebung. www.schlosshohenkammer.de

IHRE REFERENTEN

Albert Steinhard kommt aus der Vertriebspraxis. Er war viele Jahre als Key-Account-Manager, Vertriebsleiter und Vertriebsgeschäftsführer tätig, bevor er sich als Trainer selbstständig machte. Seine Spezialgebiete sind die Entwicklung von Vertriebsstrategien sowie die Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern. In Unternehmen aller Branchen und Größenklassen trainiert er Vertriebsführungskräfte.

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 für Vertrieb und Marketing selbstständig machte. Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit sind operative und strategische Vertriebsgestaltung, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling, Changemanagement im Vertrieb sowie Post-Merger-Consulting. Zu seinen Beratungskunden zählen internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.

ERSTER TAG

Begrüßung durch Management Forum Starnberg und die Referenten Albert Steinhard und Ronald Heckl

Abstimmung der Lehrgangsinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Ihr Lehrgangsleiter:
Albert Steinhard

Entwicklung und Umsetzung wettbewerbsüberlegener Strategien in Vertrieb und Verkauf

- > Die Rolle des Vertriebsleiters als Strategie
- > Wachstumsstrategien für höhere Umsätze und Deckungsbeiträge
- > Effektive Neukundengewinnung
- > Schlagkräftige Strategien zur Konkurrenzabwehr
- > Gewinnung lukrativer Konkurrenzkunden im Verdrängungswettbewerb
- > Optimale Ausschöpfung von Gebietspotenzialen
- > Einsatz der SWOT Analyse zur strategischen Identifizierung der Marktpositionen

ZWEITER TAG

Ihr Lehrgangsleiter:
Albert Steinhard

Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern zu Top-Leistungen

- > Selbstanalyse des eigenen Führungsverhaltens als Vertriebsleiter
- > Typgerechtes Führungsverhalten für individuelle Verkäuferpersönlichkeiten
- > Motivierende Führung mit Lob, Kritik, Feedback und Wertschätzung
- > Mitarbeiter für Ziele und Strategien begeistern
- > Erfolgreiche Führung schwieriger Mitarbeitergespräche
- > Individuelles Coaching als Instrument der Personalentwicklung und Performancesteigerung

- > Zielorientierte Coachinggespräche mit Key-Account-Managern, Außendienst und Innendienst
- > Der Vertriebsleiter als Konfliktmanager im Spannungsfeld KAM-Außendienst-Innendienst
- > Moderne Vergütungssysteme als Instrument der Leistungsmotivation

DRITTER TAG

Ihr Lehrgangsleiter:
Ronald Heckl

Vertriebs- und Außendienststeuerung in digitalen Zeiten

- > Relevanz der Digitalisierung für effektive Steuerungssysteme
- > Neue Controllingpotenziale durch Big Data im Vertrieb
- > Außendienststeuerung bei Single- und Multi-Channel-Vertrieben
- > Einsatz und Nutzen digitaler Daten: Berichtssysteme: analog versus digital
- > Portfolio-Analysen zur strategischen Behandlung von Produkten, Kunden und Gebieten
- > Nutzung von Kennzahlen (KPI's) – Benchmarkanalysen
- > Vertriebscontrolling mit Hilfe der Kunden-Deckungsbeitragsanalyse
- > Optimierte Preis- und Kundencontrolling
- > **Fallstudie:** Der Sales Funnel als Kennzahlenggeber
- > **Fallbeispiel:** Aufbau einer Kunden-DATA-Base im Rahmen des CRM und Kunden-Controlling inklusive Plausibilitäts-Checks

IHR ANSPRECHPARTNER

Doris Lichti
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. (0 81 51) 27 19 43
doris.lichti@management-forum.de



INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Vertriebsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter sowie alle Vertriebsführungskräfte mit Strategie-, Personal- und Budgetverantwortung.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** (0 81 51) 27 19-0 > **per Fax:** (0 815 1) 27 19-19
> **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/Vertriebsleiter
> **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · 82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für den dreitägigen Zertifikats-Lehrgang beträgt € 2.295,- zzgl. gesetzl. 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 29. Juni 2018 in Textform bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Dem Teilnehmer steht es frei, einen geringeren Schaden nachzuweisen. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich..

TERMIN UND ORT

Montag, 16. Juli bis Mittwoch, 18. Juli 2018: Akademie Schloss Hohenkammer, Schlossstraße 20, 85411 Hohenkammer, Telefon: 08137/934-0, Telefax: 08137/934-390, E-Mail: mail@schlossshohenkammer.de, Zimmerpreis inkl. Frühstück € 120,-

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diesen Lehrgang steht im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungscouter 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, Tel.: +49 (0)8151/2719-0, 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

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, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)8151-27190 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/Vertriebsleiter, Fax +49 (0) 81 51/27 19-19

 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
Ausbildung zum Top-Vertriebsleiter
- national und regional -
16. bis 18. Juli 2018 in Schloss Hohenkammer
bei München

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

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Christine Cooper-Busch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 29. Juni 2018 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.