



# Außendienst 4.0

Führung, Organisation und Neuausrichtung des Außendienstes

IHRE WAHL: TOP-SEMINAR  
IM PRÄSENZ- ODER  
ONLINE-FORMAT

- > **Der Außendienst** im Vertrieb 4.0
- > **Neugestaltung und Organisation** des Außendienstes
- > **Digitale Werkzeuge** für die Neuausrichtung
- > **Entwicklung der Mitarbeiter** für ihre neuen Aufgaben
- > **Die neue Führungsrolle** des Vertriebsleiters
- > **Erfolgsorientierte Vergütung** in der digitalisierten Vertriebswelt

## IHR REFERENT



**Lothar Stempfle**  
Vertriebsexperte

**LOTHAR STEMPFLE** ERHÄLT  
VON TEILNEHMERN UNSERER  
VERTRIEBSTRAININGS STETS  
**TOP-BEWERTUNGEN**



# SEMINARBESCHREIBUNG

Eine schlagkräftige Vertriebsorganisation ist sehr individuell auf die jeweilige Markt- und Kundenstruktur ausgerichtet. Vertriebsmitarbeiter müssen im Wettbewerb Wirkung erzeugen. Das gelingt, wenn sie gut und klar geführt werden. **Nur jenes Vertriebsteam wird erfolgreich arbeiten, welches strukturiert ist und aktiv gemanagt wird.**

Für den Außendienst entstehen durch das veränderte Einkaufsverhalten enorme Veränderungen. Eindeutige Grenzen zwischen Außendienst und Innendienst verschwimmen. Aus einem Außendienst mit höchster persönlicher Gestaltungsfreiheit wird ein Bereich, der sich, wie andere Bereiche auch, ausschließlich an Qualitätsmerkmalen und Effizienzkriterien messen lassen muss. Im Kundenmanagement 4.0 konzentriert sich der Außendienst auf das hoch rentable Geschäft mit A- und B-Kunden. C-Kunden betreut der Innendienst 4.0. D-Kunden werden nur noch über digitale Plattformen bedient. Die Erfolgswirksamkeit des Agierens wird digital erfasst und dient der Effektivitätssteigerung des gesamten Unternehmens.

**Vertriebsgeschäftsführer, Vertriebsleiter und Verkaufsleiter erhalten in diesem Seminar Antworten auf ihre Fragen zur Neugestaltung des Bereichs, welche digitalen Werkzeuge helfen und wie eine optimale Qualifizierung der Mitarbeiter für diese neue Aufgaben aussieht.**

## IHR BENEFIT

Sie erhalten im Vorfeld des Seminars Checklisten und gehen mit dem Referenten bereits vor Beginn in ein persönliches Briefing. Er geht im Seminar auf Ihre individuellen Anliegen ein.

## OPTIMALER ABLAUF FÜR JEDES FORMAT:

### PRÄSENZ TERMIN

**9.00** Beginn der Seminartage

**12.30** Gemeinsames Mittagessen

**18.00** Erster Tag: Get-Together mit Sektempfang

**17.00** Zweiter Tag: Ende des Seminars

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

### ONLINE TERMIN

Diese digitale Live-Veranstaltung ist ein echtes Training mit festem Termin: **Interaktiv mit einem Mix aus kurzen knackigen Theorieinputs & Tools**, die Sie sich direkt im Seminar weiter **erschließen, reflektieren, ausprobieren**. Den Ablauf und das Vorgehen passen wir gegenüber den Präsenzterminen leicht an. Details hierzu finden Sie unter: [www.management-forum.de/ad](http://www.management-forum.de/ad)

## IHR REFERENT



### Lothar Stempfle

studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Verkäuferausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern.

## ERSTER SEMINARTAG

### Der Außendienst im Vertrieb 4.0

- > Die neuen Herausforderungen für den Außendienst
- > Die Rolle des Außendienstes in einem digitalen Kunden-Lieferanten-Verhältnis
- > Agieren im Multi-Channel-Vertrieb
- > Ziele der digitalisierten Außendienst-Organisation

### Organisation des neuen Außendienstes

- > Vernetzung aller Aktivitäten von Außen- und Innendienst entlang der Customer-Journey
- > Der Außendienst: Teamplayer vs. Alleinkämpfer an der Front
- > Die Vernetzung der KPIs – so bilden Sie ab!
- > Fertigkeiten und Kompetenzen des neuen Außendienstes
- > Automatisierung und Standardisierung der Prozesse im Außen- und Innendienst zum Abbau von Administration, Vermeidung von Verschwendung hin zum Erschließen von zusätzlichen Ressourcen
- > Zielkunden: Wen betreut der Außendienst, wen der verkaufsaktive Innendienst?

### Digitale Werkzeuge für die Neuausrichtung des Außendienstes

- > Potenzial des Außendienstes: Wissen um den Kunden erhöhen
- > Aufgaben beim Ausbau eines funktionierenden CRM-Systems
- > Mitwirken der Außendienstmitarbeiter bei der Optimierung des Vertriebscontrollings
- > Veränderte Arbeitsweise durch digitale Systeme
- > Deutliche Steigerung der Erfolgsquoten

## KOOPERATIONSPARTNER

**DVMA** Deutsche  
Vertriebsmanagement-Akademie

## ZWEITER SEMINARTAG

### Erfolgreiche Mitarbeiterführung im Transformationsprozess

- > Veränderter Radius: die Rolle als Verkäufer, Controller und Informationsmanager
- > Wie man den Kopf und die Herzen der Mitarbeiter für die veränderten Aufgaben gewinnt.
- > Professionelle Begleitung der Mitarbeiter durch die Phasen des Veränderungsprozesses
- > Teamarbeit und Verantwortung: Wie eine harmonische Balance gelingt.
- > Commitment der Mitarbeiter durch Co-Initiating, Co-Creating und Co-Evolving
- > Erfolgreicher Umgang mit den „ewig Kritischen“ und Veränderungsverweigerern

### Die neue Führungsrolle des Vertriebs- und Verkaufsführers

- > Leader statt Führer – der Schlüssel zum Erfolg
- > Die neue Führungsrolle während des Veränderungsprozesses: zuerst führen, dann begleiten:
  - Begeistern für ehrgeizige Ziele
  - Erfolge erzielen mit dem Leadership-Prinzip
  - Selbststeuerung der Außendienstmitarbeiter erhöhen
  - Persönliche Motive der einzelnen Verkäufer erkennen und gezielt ansprechen
  - Verkaufsziele verhaltenswirksam vereinbaren

### Erfolgsorientierte Entlohnung für den Außendienst

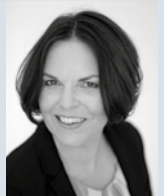
- > Neue Regeln für die Entlohnung in der digitalen Welt
- > Was bringt Geld – Eifer oder Desaster?
- > Möglichkeiten der variablen Entlohnung des Außendienstes
- > Kriterien für die richtige Entlohnungsform
- > Risiken bei Nicht-Akzeptanz eines neuen variablen Entlohnungssystems

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti  
Konferenz-Managerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43  
doris.lichti@management-forum.de



# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Das Seminar wendet sich an Vertriebsgeschäftsführer, Vertriebsleiter, Verkaufsleiter und andere Vertriebs-Führungskräfte, die sich mit Gestaltungsaufgaben des Außendienstes beschäftigen.

## ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de  
> **per Internet:** www.management-forum.de/ad > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.095,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMINE UND ORTE

### Dienstag 13. und Mittwoch 14. Oktober 2020: LIVE-ONLINE-SEMINAR

Die Teilnahme an den ONLINE SEMINAREN erfordert folgende Systemvoraussetzungen, die den heute gängigen Standards entsprechen: Windows-PC, Mac-OS oder Linux-Rechner, Mobil über Android und IOS, Internet-Zugang, Aktueller Browser, Adobe Flash Player (aktuelle Version), Lautsprecher bzw. Headset und Mikrofon, Webcam (wird empfohlen). Mit diesem Link prüfen Sie Ihre Systemkompatibilität: <http://zoom.us/test>  
Gerne helfen wir Ihnen bei Fragen weiter: +49 8151 -2719 0

**Donnerstag, 19. November und Freitag 20. November 2020 in München:** Hotel Prinzregent, Riemer Str. 350, D-81829 München, Tel.: +49 89 945 39-0, E-Mail: [zuhause@prinzregent.de](mailto:zuhause@prinzregent.de), Zimmerpreis € 117,- inkl. Frühstück

## ZIMMER-RESERVIERUNG

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

## REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplakette, 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: Tim Freiwald, Tel.: +49 8151 271914, [tim.freiwald@management-forum.de](mailto:tim.freiwald@management-forum.de)

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: [www.management-forum.de/bahn](http://www.management-forum.de/bahn)

Fax: +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/ad](http://www.management-forum.de/ad)



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

Ja, hiermit melde ich mich an für das Intensivseminar **Außendienst 4.0**

- 13./14. Oktober 2020 LIVE ONLINE  
 19./20. November 2020 in München

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Elisabeth Di Muro  
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	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. 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. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de), oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden