

Außendienst 4.0

Wie Sie in digitalen Zeiten Außendienstmitarbeiter steuern,
führen und motivieren

- > **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
Top-Vertriebsexperte

**NEUES
SEMINAR**



SEMINARBESCHREIBUNG

Eine schlagkräftige Vertriebsorganisation ist sehr individuell auf die jeweilige Markt- und Kundenstruktur ausgerichtet. Um in digitalen Zeiten im Wettbewerb Wirkung zu erzeugen, müssen Vertriebsmitarbeiter gut und entsprechend den neuen Herausforderungen geführt werden. Erfolgreich arbeiten wird nur jenes Vertriebsteam, das 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.

Die Gestaltung des Veränderungsprozesses ist eine Mammutaufgabe für die Geschäftsführung und die Vertriebsleitung. Wie gelingt die Neuausrichtung des Außendienstes? Welche digitalen Werkzeuge helfen? Wie nimmt man die Mitarbeiter mit auf diese Reise? Wie sieht die optimale Qualifizierung für diese neuen Aufgaben aus?

KOOPERATIONSPARTNER

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

NACH DIESEM SEMINAR

- > gelingt die Gestaltung und Organisation des „neuen“ Außendienstes.
- > schaffen Sie die Transformation im Einklang mit dem Kunden.
- > können Sie Ihre Mitarbeiter für den Wandel begeistern.
- > können Sie individuelle Kennzahlen entwickeln.
- > binden Sie das Außendienst- und Innendienst-Team mit in den Veränderungsprozess ein.
- > motivieren Sie Ihr Team, die veränderten Voraussetzungen als Chance zu begreifen.
- > nehmen Sie auch die Außendienstmitarbeiter mit auf den Weg, die den neuen Aufgaben und Herausforderungen skeptisch bis negativ gegenüberstehen.

ZEITLICHER RAHMEN

Erster Tag:

9.30 Beginn des Seminars
12.30 Gemeinsames Mittagessen
17.00 Ende des Seminartages

Get-together:

Management Forum Starnberg lädt Sie am Abend des ersten Tages herzlich ein zum Dialog mit Seminarleitung und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte.

Zweiter Tag:

8.30 Beginn des Seminars
12.30 Gemeinsames Mittagessen
16.30 Ende des Seminars

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

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?

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

ZWEITER SEMINARTAG

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

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 im digitalen Zeitalter

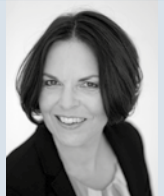
- > Neue Regeln für die Entlohnung in der digitalen Welt
- > Was bringt Geld – Eifer oder Desaster?
- > Möglichkeiten der variablen Entlohnung des Außendienstes
- > Kriterien für die richtige Entlohnungsform
- > Risiken bei Nicht-Akzeptanz eines neuen variablen Entlohnungssystems

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, Gebietsverkaufsleiter, Außendienstleiter und andere Vertriebsführungskräfte, 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 € 1.995,- 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. 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, 21. April und Mittwoch 22. April 2020 in Köln: The New Yorker Hotel, Deutz-Mülheimer Str. 204, D-51063 Köln, Tel.: +49 221 4733-0, Fax: +49 221 4733-100, E-Mail: reservation@thenewyorker.de, www.thenewyorkerhotel.de, Zimmerpreis € 129,- inkl. Frühstück

Dienstag 13. Oktober und Mittwoch 14. Oktober 2020 in München: Holiday Inn Munich – Westpark, Albert-Rosshaupter-Straße 45, D-81369 München, Tel.: +49 89 411 113-0, Fax: +49 89 411 113-599, E-Mail: info.wp@himuc.com, www.holidayinn.com/munichwestpark, Zimmerpreis € 118,- 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: Peter Bartl, Telefon: +49 8151 2719-0, E-Mail: peter.bartl@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

Fax: +49 8151 2719-19, 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**

- 21./22. April 2020 in Köln
 13./14. Oktober 2020 in München

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Christine Cooper-Busch
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

X 8902 / 8903

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, 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/ 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