

# Führung 4.0

## für Vertriebs- und Verkaufsleiter

NEUE SEMINARFORMATE:  
SIE HABEN DIE WAHL  
ZWISCHEN PRÄSENZ-  
UND ONLINE-SEMINAR

### Review – Führungs-Check-up – Optimierung

- > **Konsequenzen der Digitalisierung** für die Vertriebsleitung
- > **Zeitgemäße Führung:** situativ und agil
- > **VUCA-Kompetenz** in der Mitarbeiterführung
- > Besonderheiten für die **Führung der Generation X bis Z**
- > **Rolle als Führungskraft-Coach** im wettbewerbsintensiven Umfeld
- > Entwicklung einer mitarbeiterorientierten **Feedback-Kultur**
- > **Erfolgreiche Talentsuche**

#### IHR REFERENT



**Matthias K. Hettl**  
Hettl Consult

#### IHRE VORTEILE

- > Einer **der besten deutschen Trainer** im Bereich Leadership Skills
- > Individuelle **Führungsstilanalyse**
- > Sie erhalten einen **Führungskompass**
- > Sehr hilfreiche **Handouts** und **Führungstools**

# SEMINARBESCHREIBUNG

Die Neuaufstellung der Vertriebsorganisationen ist Grundvoraussetzung, um auf immer komplexer werdende Marktanforderungen und damit einhergehende Veränderungen erfolgreich zu reagieren. Die digitale Transformation und unterschiedliche Ansprüche der Mitarbeiter erfordern von Vertriebsleitern **ein hohes Maß an Führung und ein besonderes Rollenverständnis**. Neben den Führungsaufgaben ändert sich auch das Aufgabenportfolio und umfasst unter anderem kanalübergreifende Umsatz- und Ergebnisorientierung und Etablierung klarer Vertriebssteuerungssysteme.

Vertriebs- und Verkaufsleiter können mit einer noch wirksameren Mitarbeiterführung die fortschreitende Digitalisierung im Unternehmen erfolgreich begleiten. **Mit agilem Mindset** schaffen Sie die **Basis für Vertriebsqualität, Teamwork und eine Motivationssteigerung Ihrer Mitarbeiter**.

## IN DIESEM SEMINAR ERLERNEN SIE

**moderne Management- und Führungsmethoden**, mit denen Sie den unterschiedlichsten Führungssituationen professionell begegnen:

- > Sie erkennen und nutzen die Potenziale der Digitalisierung.
- > Sie gewinnen Klarheit über Ihre Rolle als Vertriebs- und Verkaufsleiter
- > Sie kennen die Besonderheiten für die Führung der Generation X bis Z.
- > Sie erlangen VUCA-Kompetenzen in der Mitarbeiterführung.
- > Sie führen und motivieren Ihre Mitarbeiter unter agilen Aspekten.
- > Sie erfüllen Ihre Führungsrolle als Vorbild.
- > Sie steigern durch professionelle Coachinggespräche mit Verkäufern Leistungs- und Einsatzbereitschaft.
- > Sie entwickeln eine positive Feedback- und Vertrauenskultur.
- > Sie finden zukünftig einfacher die passenden und richtigen Mitarbeiter.

Sie erhalten **sofort in der Praxis anwendbare Tools**, die Ihnen helfen, Ihre Vertriebsorganisation auf Erfolgskurs zu steuern und **Erfolge sichtbar zu machen**. Ihr Referent mit

Top-Expertise zeigt Ihnen, wie Sie im digitalen Zeitalter den **Wettbewerb der Zukunft** meistern.

## METHODIK

Bereits vor dem Training setzen Sie sich mit dem Thema auseinander. Sie bearbeiten konkrete Fragen zu Ihren Erwartungen und Erfahrungen. So entsteht eine fokussierte Trainingsvorbereitung für Sie und den Trainer.

Dynamische Kombination aus Wissenstransfer, interaktivem Input, Praxiseinheiten mit Selbstanalysetools, Checklisten und Rollenspielen. Das Format bietet genügend Raum für Selbstreflexion und individuelles Feedback. Durch die interaktive Gestaltung ist ein vertiefender Erfahrungsaustausch mit ausführlichen Tipps und Transfertools für Ihre Praxis sichergestellt.

## OPTIMALER ABLAUF FÜR JEDES FORMAT:

### PRÄSENZ TERMIN

**10.00** Beginn erster Tag

**8.30** Beginn zweiter Tag

**13.00** Gemeinsames Mittagessen

**17.00** 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/vf](http://www.management-forum.de/vf)

## IHR REFERENT



**Matthias K. Hettl** ist studierter Volkswirt und Betriebswirt und war nach Studium und Doktorandenzeit in der Geschäftsführung eines mittelständischen Unternehmens und als Consultant bei den Vereinten Nationen in New York tätig. Seit 1995 ist er Geschäftsführer des Management-Instituts Hettl Consult in Rohr bei Nürnberg. Als Coach, Trainer und Managementberater ist er für Vorstände, Geschäftsführungen und Führungskräfte mit den Schwerpunkten „Leadership Skills“ und „Managementkompetenzen“ tätig. Desweiteren hat er Erfahrungen als Aufsichtsrat, vertrat mehrere Jahre eine Professur für Management und ist Fachbuchautor und Verfasser zahlreicher Fachartikel. Als „excellent speaker“ gehört er zu den 100 bedeutendsten Referenten im deutschen Sprachraum und ist für die TOP Seminar- und Kongressveranstalter in Europa tätig. Seine Veranstaltungen zeichnen sich durch starke Praxisorientierung aus und werden regelmäßig mit Bestnoten bewertet.

## Begrüßung

- > Willkommen der Teilnehmer
- > Vorstellung und Warm-up
- > Erwartungen und Seminarinhalte

## Der neue digitale Rahmen für Weiterentwicklung der Vertriebsorganisation

- > Künstliche Intelligenz – Voice Commerce – IoT
- > Daten als Währung im Vertrieb
- > Customer Journey – Customer Centricity
- > Faktor Mensch mit Faktor Technologie zusammenbringen

**Review:** Checkliste zum Status quo im Hinblick auf Digitalisierung

## Agilität und Selbstorganisation in der Vertriebsführung

- > VUCA-World, Komplexität und Digitalisierung
- > Dynamische Veränderungen proaktiv managen
- > Megatrends und die Konsequenzen für Ihren Vertrieb
- > Agile Führung – Hintergrund und Basis des agilen Ansatzes
- > Rollen, Aufgaben und Kompetenzen agiler Führung
- > Einbindung eines digitalen Verständnisses in die tägliche Führungspraxis

**Review & Check-up:** Eine eigene Kompetenz Roadmap erstellen – Review der eigenen Kompetenzen, „blinde Flecke“ erhellen

## Tools für agile Teamführung

- > Smart vs. OKR - Ziele im Vertrieb enger fassen
- > Voraussetzung für Transformationsfähigkeit schaffen
- > Mitarbeiter für den Wandel gewinnen
- > Kommunikationsfähigkeit: Zielführende Entwicklungsgespräche mit Vertriebsmitarbeitern führen

**Praxistransfer:** Simulation eines Entwicklungsgesprächs mit einem Mitarbeiter

## Situativ Führen als agile Vertriebs-Führungskraft

- > Learnings von Googles Oxygen Projekt
- > Situativ führen als Ansatz für eine agile Vertriebs-Führungskraft
- > Unterschiedliche Führungsstile im operativen Führen
- > Reifegrad der Mitarbeiter analysieren und Mitarbeiter empowern

**Check-up:** LEAD-Analyse und individuelles Feedback

## Wirksame Motivation agiler Vertriebsteams

- > Mythos Motivation: Mitarbeitermotivation klassisch vs. agil
- > „Motivationskiller“ identifizieren und vermeiden
- > Rollenverständnis als Mentor und Feedback-Geber
- > Kombination klassischer und agiler Motivationsmethoden

### Konkrete Motivationstipps

## Coaching- und Konfliktgespräche mit Mitarbeitern aktiv führen

- > Einsatz gezielter Fragetechniken zur Problemanalyse
- > Richtiges und aktives Zuhören im Coachinggespräch praktizieren
- > Coachinggespräche steuern mit der Technik des „sich zurücknehmens“
- > Erfolgreicher Umgang mit Konflikten, Widerständen, Ängsten, Blockaden und Emotionen im Coachinggespräch
- > Gesprächsführung mit Low-Performern

**Praxistransfer:** Simulation eines Gesprächs mit einem Verkäufer

## Die richtigen Talente an Board – Recruiting und Auswahl

- > Die Rennpferd-/Brauereigaul-Problematik
- > Das Winning Edge Konzept
- > Richtiges Vorgehen bei der Mitarbeiterauswahl
- > Onboarding: die Basis für zukünftige High-Performer

**Checkliste:** A-Player Check

## Reflexionsraum für eigene Führungsthemen / Konkrete Simulation und Review von Fällen der Teilnehmer

### KOOPERATIONSPARTNER

***DVMA*** Deutsche  
Vertriebsmanagement-Akademie

### 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

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter, Außendienstleiter, Leiter Key-Account-Management, Vertriebsgeschäftsführer.

## 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/vf > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung 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

**Donnerstag, 10. September und Freitag, 11. September 2020 in Düsseldorf:** Holiday Inn Düsseldorf City Toulouser Allee, Toulouser Allee 5, D-40211 Düsseldorf, Tel.: +49 211 2054110-0, E-Mail: info@hi-dus-city.de, www.ihg.com, Zimmerpreis: ab € 115,- inkl. Frühstück

**Mittwoch 11. und Donnerstag 12. November 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

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Veranstaltung 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 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: Tim Freiwald, Tel: +49 8151 2719 14, [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/vf](http://www.management-forum.de/vf)



 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 **Führung 4.0 für Vertriebs- und Verkaufsleiter**

- 10./11. September 2020 in Düsseldorf  
 11./12. November 2020 LIVE ONLINE

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

X 9067 / 9179

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, Maximilianstraße 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, sowie Medien unserer Partner) 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.