



Hybride Vertriebsorganisationen

Optimale Gestaltung und agile Steuerung

- > **Rolle und Aufgaben** des Außendienstes im Vertrieb 4.0
- > Die Bedeutung der **Customer Journey** in der Vertriebswelt
- > **Agile Führung** im Vertrieb
- > **Digitale Werkzeuge** für die Neuausrichtung
- > **Entwicklung und Qualifizierung der Mitarbeitenden** für die neuen Aufgaben
- > **Gestaltung alternativer Entlohnungsmodelle**

IHR REFERENT



Lothar Stempfle
Vertriebsexperte

**KUNDENBINDUNG
OPTIMIEREN
MEHR KÄUFER
ERREICHEN
EFFIZIENZ
STEIGERN**



SEMINARBESCHREIBUNG

INHALT

- > Die veränderte Rolle der Vertriebsleitung in einer von der Customer Journey bestimmten Vertriebswelt
- > Die neuen Aufgaben der Mitarbeiter des Vertriebs (Social Selling, Hybrid Selling, Remote- und Vor-Ort-Gespräche)
- > Die optimale Gestaltung hybrider Vertriebsorganisationen
- > Agile Führung und Steuerung der Vertriebsteams
- > Gestaltung alternativer Entlohnungsmodelle in hybriden Vertriebsorganisationen
- > Optimale Zusammenarbeit auf Basis optimierter Strukturen

WAS KANN ERREICHT WERDEN?

- > Mehr Käufer erreichen
- > Frühzeitige Bindung potenzieller Käufer
- > Steigerung der Effizienz und Durchschlagskraft des Vertriebs
- > Generieren von mehr Umsatz und Ertrag
- > Höhere Loyalität der Kunden

DAS NEW NORMAL IM B2B-VERTRIEB IST HYBRID

Verändertes Käuferverhalten (customer journey) fordert die etablierten Vertriebsstrukturen heraus. Zunächst war es nur das Arbeiten aus der Ferne, was die klassischen Vertriebe forderte. 80 % der europäischen B2B-Unternehmen haben zumindest einen Teil ihres Vertriebs auf „digital“ umgestellt. Deutliche Effizienzsteigerungen erzielten jene Vertriebe, denen es gelungen ist, Verkaufsgespräche auf Distanz zu führen und digitale Vertriebskanäle zu nutzen. Virtuelle Vertriebsmodelle zeigen sich häufig effektiver als traditionell geprägte Vertriebe.

Der klassische Außendienst, der früher das Geschehen durch seine Präsenz vor Ort bestimmte, kann allein die Anforderungen der heutigen B2B-Käufer nicht mehr erfüllen. Er muss einerseits seine Fertigkeiten erweitern und als Remote-Seller auftreten bzw. muss sich als ein Teammitglied in das gesamte Vertriebsteam eingliedern. Das Team um ihn herum sorgt in sozialen Netzwerken für die Leadgenerierung und nach dem Abschluss für die Kundenbetreuung.

Die Gestaltung des Veränderungsprozesses, ist eine Mammutaufgabe für die Geschäftsführung und Vertriebsleitung. Wie gelingt die Neuausrichtung des Vertriebes? Welche digitalen Werkzeuge helfen? Wie nimmt man die Mitarbeiter im Außen- und Innendienst (Inside Sales) mit auf diese Reise? Wie sieht die optimale Qualifizierung der Mitarbeiter des Vertriebes für diese neuen Aufgaben aus? Wer übernimmt in einem hybriden Vertrieb welche Rollen?

GESTALTUNG DES SEMINARS

Workshops, Partnerarbeit und Austausch begleiten jeden Programmpunkt des Seminars.

NACH DIESEM SEMINAR

- > gelingt die Gestaltung und Organisation des „neuen“ Vertriebs.
- > schaffen Sie die Transformation im Einklang nach den Anforderungen der neuen Käufer.
- > können Sie Ihre Mitarbeiter für den Wandel begeistern.
- > 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 die Mitarbeiter mit auf den Weg, die den neuen Aufgaben und Herausforderungen skeptisch bis negativ gegenüberstehen.

IHR REFERENT



Lothar Stempfle

studierte Betriebswirtschaft. Er ist Experte in der effizienten Neuausrichtung von Vertrieben (Außendienst und Innendienst). Bevor er sich als Vertriebstrainer selbstständig machte, arbeitete er langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf. Lothar Stempfle verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Verkäufersausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern.

ERSTER SEMINARTAG

Vertriebsleiter und veränderte Customer Journey

- > Die Herausforderungen für die Außendienstmitarbeiter frühzeitig erkennen
- > Rollenerwartungen der Käufer antizipieren
- > Die Anforderungen der digitalen Einkäuferwelt an moderne Vertriebe
- > Wegfall des Primats der Besuche, stattdessen sind Kontakte Trumpf
- > Ziele der Außendienst-Organisation in der neuen Käuferwelt

Der Vertriebsleiter in der digitalen Verkäuferwelt

- > Vertriebskarussell statt Sales-Funnel
- > Wie das richtige Arbeiten auf LinkedIn (XING) die Ergebnisse deutlich verbessert
- > Erfolgsfaktoren im Arbeiten auf LinkedIn (XING)
- > Vernetztes Arbeiten in sozialen Netzwerken
- > Werkzeuge, die der Vertriebsleiter kennen muss, um seine Mitarbeiter des hybriden Vertriebs erfolgreich zu machen

Organisation des neuen Vertriebs

- > Vernetzung aller Aktivitäten der Mitarbeiter des hybriden Vertriebs entlang der Berührungspunkte mit Käufern während der Customer-Journey
- > Das hybride Vertriebsteam: Teamplayer vs. Alleinkämpfer an der Front
- > Die Vernetzung in KPIs – so bilden Sie die Handlung ab!
- > Fertigkeiten und Kompetenzen der Rollen im hybriden Vertrieb
- > Automatisierung und Standardisierung der Prozesse im hybriden Vertrieb zum Abbau von Administration, Vermeidung von Verschwendung hin zum Erschließen von zusätzlichen Ressourcen
- > Zielkäufer zu Kunden machen: der optimale Prozess mit effektiven Übergabepunkten

ZEITLICHER RAHMEN:

10.00 Beginn erster Tag

12.30 Gemeinsames Mittagessen

18.00 Get-Together mit Sektempfang

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

ZWEITER SEMINARTAG

Die Mitarbeiter für die neuen Herausforderungen fit machen

- > Die neuen Herausforderungen an die Aufgaben-Rollen richtig vermitteln
- > Ziele mit dem SMART-Modell festlegen
- > Beachten der 4 Phasen einer Mitarbeiterentwicklung
- > Teamarbeit und Einzelverantwortung gezielt justieren
- > Breites Commitment bei den Mitarbeitenden erzielen durch Co-Initiating, Co-Creating und Co-Evolving
- > Der Umgang mit „Veränderungsverweigerern“
- > Die Einbindung der Mitarbeiter in den Veränderungsprozess

Agile Mitarbeiterführung des neuen Vertriebs

- > Die Führungsaufgaben der Vertriebsleitung im Veränderungsprozess
- > Mitarbeiter auf freiwilliger Basis für ehrgeizige (Veränderungs-) Ziele begeistern
- > Mit dem Prinzip „Leadership“ zu mehr Erfolg
- > Persönliche Motive von Mitarbeitern erkennen und gezielt ansprechen (Anteil nehmen)
- > Ziele verhaltenswirksam vereinbaren

Digitale Werkzeuge für Vertriebsleiter

- > Remote-Seller auf digitaler Ebene begleiten
- > Digitale Meetings erlebnisaktiv gestalten
- > Coworking-Plattformen für den interaktiven Austausch nutzen
- > Mitarbeiter (auch digital) zu konstruktiv Mitwirkenden entwickeln

Erfolgsorientierte Vergütung hybriden Vertrieb – Möglichkeiten, Chancen, Grenzen

- > Neue Regeln für die Entlohnung des hybriden Vertriebs
- > Was bringt der Einsatz des Geldes: Eifer oder Desaster?
- > Möglichkeiten der variablen Entlohnung
- > Welche Kriterien helfen, an die richtige Entlohnungsform heranzukommen
- > Risiken, wenn variable Entlohnungssysteme nicht akzeptiert werden

ZEITLICHER RAHMEN:

08.30 Beginn zweiter Tag

12.30 Gemeinsames Mittagessen

16.30 Ende des Seminars

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

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar wendet sich an die Vertriebsgeschäftsführung, Vertriebsleitung, Verkaufsleitung, Außendienstleitung und alle 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 € 2.145,- 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 Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format- Termin- 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

Mittwoch, 23. März und Donnerstag, 24. März 2022 in Frankfurt: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgallee 2, D-60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 116,- inkl. Frühstück

Montag, 22. August und Dienstag, 23. August 2022: Holiday Inn Munich Westpark, Albert-Rosshaupter-Str. 45, D-81369 München, E-Mail: info.wp@himuc.com, Internet: www.ihg.com/holidayinn/hotels/de/de/munich/mucwp/hoteldetail, Zimmerpreis: € 120,- 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 Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

HYGIENEKONZEPT

Die Gesundheit unserer Teilnehmenden hat bei uns absolute Priorität. Wir gewährleisten eine sichere Durchführung der Veranstaltung durch konsequente Umsetzung der Hygienevorgaben der Bundes- und jeweiligen Landesregierung. Unsere Maßnahmen werden analog zu den am Veranstaltungstag geltenden Vorschriften angepasst. Entsprechend entwickelt sich unser Hygienekonzept stetig weiter, um jederzeit allen Vorschriften und Ansprüchen gerecht zu werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > die kompetentesten Referenten, Coaches und Trainer > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

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

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 49,50 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
Hybride Vertriebsorganisation

- 23./24. März 2022 in Frankfurt/M.
 22./23. August 2022 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, 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