



SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

ZU DEN THEMEN

Vertrieb

Verkauf

Controlling von Vertrieb
und Marketing

Vertriebsvergütung

Innendienst

Außendienst

Key-Account-Management

Beschwerdemanagement



VERTRIEBSVERGÜTUNG 4.0

Neue Entlohnungsmodelle für den digitalen Wandel

28. Juni 2019 in Starnberg | 29. Oktober 2019 in Frankfurt/M.

- > Digitalisierung verändert die Vergütungssysteme im Vertrieb
- > Die entscheidenden Trends der modernen Vertriebsentlohnung
- > Schwachstellen der herkömmlichen Umsatzprovision
- > Vertriebsvergütung mit differenzierten Leistungskriterien und deckungsbeitragsorientierten Ansätzen
- > Einsatz teamorientierter Vergütungsmodelle (Außendienst, Innendienst, Service, Vertriebsführungskräfte)
- > Digitale Vertriebsvergütung – Anforderungen und Erfahrungen
- > Umstellung auf ein neues Vergütungssystem

Referenten: Dr. Heinz-Peter Kieser und Stefan Rüttiger

€ 1.295,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/vertriebsverguetung

LIVE-DEMO:
VERTRIEBSVERGÜTUNG-DIGITAL



CONTROLLING VON VERTRIEB UND MARKETING 4.1

Smartes Schnittstellenmanagement – praxisorientiert, effizient, digital

21./22. August 2019 in München | 5./6. November 2019 in Frankfurt/M.

- > Neuaufstellung von Marketing und Vertrieb: Trends und Veränderungsprozesse
- > Strategisches und operatives Marketing- und Vertriebscontrolling
- > Die Arbeit mit Kennzahlen (KPIs) zur Marktanalyse
- > Vertriebscontrolling als Instrument zur Steuerung von Verkaufsgebieten
- > Kundencontrolling: Ermittlung der ertragsstarken Kunden – heute und morgen
- > Kommunikations- und Werbecontrolling

Referenten: Ronald Heckl und Christian Johnson

€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/controlvertrieb

PRAXISBERICHT AUS DER
LEBENSMITTELBRANCHE



ERFOLGSSYSTEM MENSCHENKENNTNIS

präzise - schnell - zielführend

23./24. September 2019 in Düsseldorf

Menschen richtig einschätzen – Stärken und Talente erkennen – Gesprächserfolge erzielen

- > Das Gesicht und seine Emotionen – Macro- und Microexpressionen
- > Wahrnehmung der Persönlichkeit
- > Verhalten und Motive erkennen
- > Situationen souverän steuern

Referent: Christoph Rosenberger

€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/iq



KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

AUSBILDUNG ZUM TOP-KEY-ACCOUNT-MANAGER

Erfolgsfaktoren, Strategien und Instrumente für das professionelle Geschäft mit Großkunden in digitalen Zeiten

23.-25. September 2019 in Düsseldorf | 11.-13. November 2019 in Frankfurt/M |
4.-6. März 2020 in München | 24.-26. November 2020 in Düsseldorf

- > Entwicklung wettbewerbsdifferenzierter Strategien
- > Wachstumspotenziale von Schlüsselkunden erkennen und ausschöpfen
- > Key-Account-Management im Multi-Channel-Vertrieb
- > Einsatz von value-orientierten Strategien zur Positionierung des KAM
- > Professionelles Beziehungsmanagement und Networking
- > Digitale Verhandlungsführung
- > Preisverhandlungen mit Profi-Einkäufern erfolgreich führen

Referenten: Peter von Quernheim und Norbert Weisshaar

€ 2.195,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/kam

ZERTIFIKATSLEHRGANG

LIVE-SKYPE-SESSION
MIT PROFI-EINKÄUFER



DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

15./16. Oktober 2019 in München

- > Digitalisierte Kundengewinnung
- > Neue Vergütungsmodelle für den Vertrieb
- > Innendienst 4.0
- > Chancen durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz
- > Mitarbeiter für den digitalen Wandel gewinnen
- > Sales 4.0
- > Der digitale Arbeitsplatz im Außendienst
- > Erfolgreicher B2B Multichannel-Vertrieb

Referententeam aus Experten, Vertriebsspezialisten und Wissenschaftlern

€ 1.295,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/vertriebdig

KONFERENZ



FÜHRUNGSEXZELLENZ FÜR VERTRIEBS- UND VERKAUFSLEITER

So perfektionieren Sie Ihre Führung!

16./17. Oktober 2019 in München

- > Das eigene Stärken- und Schwächenprofil als Führungspersönlichkeit
- > Kommunikationsfähigkeit als entscheidende Kernkompetenz
- > Erfolgsfaktoren für agile Führung im Vertrieb
- > Die Rolle als Forderer und Förderer
- > Die wichtigsten Führungsgespräche: Zielvereinbarung, Coaching, Konflikt
- > Vertriebsmitarbeiter und Verkaufsteams zu Spitzenleistungen führen

Referent: Albert Steinhart

€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/fuehrenvertrieb



AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN VERKÄUFER IM AUSSENDIENST

22.-24. Oktober 2019 in Starnberg

- > Grundlagen der modernen Verkaufspsychologie
- > Struktur und Aufbau professioneller Verkaufsgespräche
- > Kontaktaufbau und Gesprächsterminierung
- > Das erfolgreiche Erst-Verkaufsgespräch
- > Richtiges Argumentieren als Erfolgsschlüssel
- > Preisverhandlungen souverän führen

Referent: Lothar Stempfle

€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/verkaeufer

ZERTIFIKATSLEHRGANG



KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT 4.0

Key-Accounts profitabel managen mit digitaler Kompetenz

24. Oktober 2019 in München

- > Die neue Leadership- und Kommunikator-Rolle des Key-Account-Managements
- > Einsatz digitaler Tools zur Kundenakquise, Kundenanalyse und Kundenbindung
- > Digital Lead Generation: Forcierung des Neugeschäfts durch Identifikation digitaler Lookalike-Unternehmen
- > Social Media Selling und Social Influence Mapping im Key-Account-Management
- > Aufbau und Umsetzung digitaler Personalkompetenz für Key-Account-Manager
- > Professioneller arbeiten mit CRM- und Lean-Engagement-Relationship-Programmen
- > Positionierung im digitalen Verdrängungswettbewerb

Referent: Hans-Peter Neeb

€ 1.295,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/keyaccount4



AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN BESCHWERDEMANAGER

Aktives Beschwerdemanagement als wichtiger Wettbewerbsfaktor

24./25. Oktober 2019 in Starnberg | 22./23. Januar 2020 in Düsseldorf |
16./17. November 2020 in München

- > Aktives Beschwerdemanagement als wichtiger Wettbewerbsfaktor
- > Beschwerden als Chancen zur Verbesserung der Kundenbindung
- > Anforderungsprofil und Aufgabenstruktur des Beschwerdemanagers
- > Die Psychologie des Beschwerdefalls
- > Kommunikation und Gesprächsführung mit reklamierenden Kunden
- > Psychologisch geschickter Umgang mit schwierigen Beschwerdeführern
- > Persönlich – schriftlich – telefonisch: Handhabung der unterschiedlichen Beschwerdewege

Referentin: Petra Beh

€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/beschwerde

ZERTIFIKATSLEHRGANG



INNENDIENST 4.0

Die neuen Aufgaben in der digitalen Vertriebswelt

20./21. November 2019 in Frankfurt/M | 4./5. Februar 2020 in Köln | 26./27. Oktober 2020 in München

- > Gestaltung und Organisation des neuen Innendienstes
- > Der verkaufsaktive Innendienst im Zentrum aller Touchpoints mit dem Kunden
- > Die neue Führungsrolle des Innendienstleiters
- > Qualifizierung der Innendienstmitarbeiter für ihre neuen Aufgaben
- > Professionelle Begleitung der Mitarbeiter durch die Phasen des Veränderungsprozesses
- > Digitale Werkzeuge zur Neuausrichtung
- > Erfolgsorientierte Vergütung im Innendienst: Möglichkeiten, Chancen, Grenzen

Referent: Lothar Stempfle

€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/innendienst





Petra Beh studierte Wirtschaftswissenschaften, Psychologie und Pädagogik. Bevor sie sich als Trainerin selbstständig machte, arbeitete sie 15 Jahre im Außendienst und als Verkaufsleiterin. Petra Beh hat sich auf anspruchsvolle Kommunikationstrainings spezialisiert. Ihr Spezialgebiet sind Reklamationstrainings mit dem Schwerpunkt „Psychologisch richtiger Umgang mit reklamierenden Kunden und professionelle Kommunikation mit Beschwerdeführern“.



Ronald Heckl studierte Betriebswirtschaftslehre. Er übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater selbstständig machte. Der Fokus seiner Beratungstätigkeit liegt auf der operativen und strategischen Vertriebsgestaltung, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling. Zu seinen Kunden zählt Ronald Heckl internationale Großkonzerne sowie mittelständische Unternehmen.



Christian Johnson studierte Geschichte und Sprache. Er arbeitete in verschiedenen Positionen im Vertrieb und Marketing bei Apple Inc. und Amazon S.A.R.L., bevor er die Position des Verkaufs- und Marketingleiters für Deutschland beim irischen Familienbetrieb Keelings Knowledge antrat. Seine Expertise liegt bei Softwarelösungen im produzierenden Gewerbe. Er implementiert ERP-Systeme zur Optimierung der Abläufe im operativen Geschäft.



Dr. Heinz-Peter Kieser ist seit 1990 Inhaber des Beratungsunternehmens Dr. Finkenrath, Dr. Kieser + Partner. Zuvor war er 17 Jahre in leitenden Positionen in der deutschen Wirtschaft mit Schwerpunkt Vertrieb tätig. Die Schwerpunkte seiner Beratungstätigkeit liegen in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Controlling. Spezielles Aufgabengebiet ist die Einführung von leistungsorientierten Vergütungskonzepten im Vertriebs-Außendienst und -Innendienst sowie in weiteren Unternehmensbereichen.



Hans-Peter Neeb ist Partner bei der STRATECO Unternehmensberatung. Er berät seit über 15 Jahren Unternehmen in den Themenfeldern CRM, Strategie, Data und Analytics innerhalb der Bereiche Marketing sowie Vertrieb. Sein Fokus liegt darin, im Rahmen von Geschäftsmodellen neue Mehrwerte zu generieren und mit intelligenten Konzepten neue Kunden zu erreichen bzw. bestehende zu binden.



Christoph Rosenberger ist Geschäftsführer von „Rosenberger & Co“, der Gründer der Morphosophie® sowie des österreichischen Dachverbandes für Physiognomik. Er ist Mimik- und Physiognomik-Spezialist und verfügt über 17 Jahre psychologische Trainingserfahrung in den Bereichen Führungs- und Verkaufspsychologie sowie über 11 Jahre Erfahrung im Investment Banking und der Industrie. Christoph Rosenberger absolvierte ein mehrjähriges Studium zum Dipl. Psycho-Physiognomiker (HIZ) in der Schweiz sowie zahlreiche mimische Fortbildungen, unter anderem zum zertifizierten Mimikresonanztrainer.



Stefan Rüttiger verfügt über 25 Jahre Erfahrung in der Effizienzerhöhung betriebsinterner Prozesse und Mitarbeitermotivation durch innovative Softwarelösungen. Seit 2009 ist Stefan Rüttiger Experte und Berater für die technische Umsetzung von variabler Vergütung sowohl im eigenen als auch in zahlreichen externen Unternehmen. Seit 2015 entwickelt er mit seinem Team in der News Innovativ GmbH die Software maXzie, mit der Ziele einfach und flexibel zu planen, zu verfolgen und abzurechnen sind.



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.



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 Verkaufsausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern. Eines seiner Spezialgebiete ist neben Verkaufstrainings die Neuorganisation des Innendienstes.



Peter von Quernheim ist Dipl.-Betriebswirt. Er war 17 Jahre in verschiedenen Verkaufsfunktionen sowie Vertriebsführungspositionen tätig, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. In Deutschland zählt Peter von Quernheim zu den Top-Verkaufstrainern. Zu seinen Spezialgebieten gehört die Aus- und Weiterbildung von Key-Account-Managern.



Norbert Weisshaar studierte Betriebswirtschaft. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Verkaufsleiter und Gesamtvertriebsleiter in internationalen Unternehmen. Schwerpunkt seiner Tätigkeit als qualifizierter Verkaufstrainer sind anspruchsvolle Preisverhandlungen.

INFORMATIONEN

PREISINFORMATION

Die Gebühr für die jeweilige Veranstaltung entnehmen Sie bitte dem Programmteil. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dem jeweiligen Seminar 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.

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Seminare steht Ihnen im jeweiligen Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Die Zahlung erfolgt vor Ort im Hotel. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist 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: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, 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

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN:



Doris Lichti
Konferenz-Managerin
Telefon: +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



Christiane Schraml
Kundenservice
Telefon: +49 8151 2719-13
christiane.schraml@management-forum.de

