

PERFEKT VORBEREITET FÜR DEN DIGITALEN WANDEL

SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE AUS DEN BEREICHEN

Vertrieb

Controlling von Vertrieb
und Marketing 4.1

Vertriebssteuerung

Innendienst

Außendienst

Key-Account-Management

Beschwerdemanagement

JAHRESÜBERSICHT 2019



DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB

Wettbewerbsvorsprung für Ihre Vertriebsorganisation

31. Januar/1. Februar 2019 in Köln

- > Strategien, Absatzkanäle und Prozesse – Experten berichten
- > Digital Selling, Multi-Channel-Kampagnen, E-Commerce
- > Erfolgreiche Gestaltung der digitalen Customer Journey
- > Change Transformation: strategisch und praktisch
- > Effizienzsteigerung im Außendienst, KAM und Innendienst
- > Best Practices aus renommierten Unternehmen, u.a.:
B. Braun Melsungen, Création Gross, envia TEL, Pluradent, Trumpf

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

KONFERENZ



ERFOLGREICHE VERTRIEBSSTEUERUNG IN DIGITALEN ZEITEN

Effektives Vertriebs-, Außendienst- und Innendienstcontrolling

5./6. Februar 2019 in Starnberg

- > Sinnvolles Vertriebsreporting
- > Systematisch Informationen gewinnen und auswerten
- > Kosten und Leistungen des Vertriebs optimal messen, analysieren und steuern
- > Erfolgsrechnung, Kennzahlen und Vergütungssysteme operativ nutzen
- > Vertriebsprozesse identifizieren und optimieren
- > Effektives Kundenmanagement aufbauen

Referent: Ronald Heckl

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



AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN BESCHWERDEMANAGER

Aktives Beschwerdemanagement als wichtiger Wettbewerbsfaktor

12./13. Februar 2019 in Düsseldorf

24./25. Oktober 2019 in Starnberg

- > Die Grundlagen der Psychologie des Beschwerdefalls
- > Beschwerden als Chance zur besseren Kundenbindung
- > Kommunikation und Gesprächsführung
- > Psychologisch geschickter Umgang mit schwierigen Beschwerdeführern
- > Befreiung von Stress durch Angriffe und Beleidigungen

Referentin: Petra Beh

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

ZERTIFIKATSLEHRGANG



INNENDIENST 4.0

Die neuen Aufgaben in der digitalen Vertriebswelt

11./12. März 2019 in München

20./21. November 2019 in Frankfurt/M.

- > 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



AUSBILDUNG ZUM TOP-KEY-ACCOUNT-MANAGER

Erfolgsfaktoren, Strategien und Instrumente für
das professionelle Geschäft mit Großkunden

25.-27. März 2019 in Starnberg

- > Die heutigen Beschaffungsstrategien der Großkunden: Chancen und Risiken
- > Entwicklung schlagkräftiger Verkaufsstrategien
- > Erfolgreiches Beziehungsmanagement und Networking
- > Strategisches und taktisches Konditionen- und Preismanagement
- > Kommunikations-, Überzeugungs- und Verhandlungsstrategien
- > Die perfekte Vorbereitung auf sehr schwierige Gespräche
- > Jahresgespräche und Schlüsselverhandlungen erfolgreich führen

Referent: Peter von Quernheim

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

ZERTIFIKATSLEHRGANG



FÜHRUNGSEXZELLENZ FÜR VERTRIEBS- UND VERKAUFSLEITER

So perfektionieren Sie Ihre Führung!

2./3. April 2019 in Düsseldorf / Neuss

16./17. Oktober 2019 in München

- > Das eigene Stärken- und Schwächenprofil
- > Kernkompetenz Kommunikationsfähigkeit
- > Agile Führung
- > Die Rolle als Forderer und Förderer
- > Führungsgespräche : Zielvereinbarung, Coaching, Konflikt
- > Motivation und Teamspirit für Spitzenleistungen aller Teammitglieder

Referent: Albert Steinhard

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



AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN VERKÄUFER IM AUSSENDIENST

1.-3. April 2019 in Düsseldorf

22.-24. Oktober 2019 in Starnberg

- > Grundlagen der modernen Verkaufspsychologie
- > Struktur und Aufbau professioneller Verkaufsgespräche
- > Kontaktaufbau und Gesprächsterminierung
- > Das erfolgreich Erst-Verkaufsgespräch
- > Überzeugende Argumentation bei Einwänden
- > Souveränität in Preisverhandlungen

Referent: Lothar Stempfle

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

ZERTIFIKATSLEHRGANG



MENSCHENKENNTNIS MIT SYSTEM

Schlüsselkompetenz für Vertrieb, HR und Führungskräfte

1./2. April 2019 in München

23./24. September 2019 in Düsseldorf

- > Persönlichkeit, Charakter und Emotionen lesen und deuten
- > Grundbedürfnisse des Gegenübers erkennen
- > Mimik entschlüsseln
- > Wunsch- und Warnsignale erkennen
- > Eigene Emotionen besser verstehen und kontrollieren
- > Potenziale und Talente erkennen

Referent: **Christoph Rosenberger**

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



KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT 4.0

Key-Accounts profitabel managen mit digitaler Kompetenz

7. Mai 2019 in Köln

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



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

Referent: **Ronald Heckl**

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



IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN:



Doris Lichti
Konferenz-Managerin
Telefon: +49 (0) 8151/2719-43
doris.lichti@management-forum.de



Christiane Schraml
Kundenservice
Telefon: +49 (0)8151/2719-13
christiane.schraml@management-forum.de

ANMELDUNG

DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB – FACHKONFERENZ

31. Januar/1. Februar 2019 in Köln
€ 1.295,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/vertriebdig

ERFOLGREICHE VERTRIEBSSTEUERUNG IN DIGITALEN ZEITEN

- 5./6. Februar 2019 in Starnberg
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/vertriebssteuerung

AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN BESCHWERDEMANAGER

- 12./13. Februar 2019 in Düsseldorf
 24./25. Oktober 2019 in Starnberg
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/beschwerde

INNENDIENST 4.0

- 11./12. März 2019 in München
 20./21. November 2019 in Frankfurt/M.
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/innendienst

AUSBILDUNG ZUM TOP-KEY-ACCOUNT-MANAGER

- 25.-27. März 2019 in Starnberg
€ 2.195,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/kam

FÜHRUNGSEXZELLENZ FÜR VERTRIEBS- UND VERKAUFSLEITER

- 2./3. April 2019 in Düsseldorf / Neuss
 16./17. Oktober 2019 in München
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/fuehrenvertrieb

AUSBILDUNG ZUM PROFESSIONELLEN VERKÄUFER IM AUSSENDIENST

- 1.-3. April 2019 in Düsseldorf
 22.-24. Oktober 2019 in Starnberg
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/verkaeufer

MENSCHENKENNTNIS MIT SYSTEM

- 1./2. April 2019 in München
 23./24. September 2019 in Düsseldorf
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/iq

KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT 4.0

7. Mai 2019 in Köln
 24. Oktober 2019 in München
€ 1.295,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/keyaccount4

CONTROLLING VON VERTRIEB UND MARKETING STAND 4.1

- 21./22. August 2019 in München
 5./6. November 2019 in Frankfurt/M.
€ 1.995,- zzgl. 19% MwSt. | www.management-forum.de/controlvertrieb



INFORMATIONEN

PREISINFORMATION

Die Gebühr für das jeweilige Seminar entnehmen Sie bitte dem Anmeldeabschnitt. 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**.

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 (0)81 51/27 19-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE



Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 (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) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN:



Doris Lichti
Konferenz-Managerin
Telefon: +49 (0) 8151/2719-43
doris.lichti@management-forum.de



Christiane Schraml
Kundenservice
Telefon: +49 (0)8151/2719-13
christiane.schraml@management-forum.de

Anmeldung unter Fax +49 (0) 81 51/27 19-19 oder info@management-forum.de

1. Name	Vorname	
Position	Abteilung	
2. Name	Vorname	
Position	Abteilung	
Firma	Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Straße/PF	PLZ/ Ort	
Telefon	Telefax*	E-Mail*
Datum	Unterschrift	

IHR REFERENTENTEAM:



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 und war wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Handel und Marktwesen der Universität Hamburg. Er übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus, bevor er sich als Unternehmensberater mit den Beratungsschwerpunkten Vertrieb und Marketing 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.



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. Er gilt als einer der erfahrensten Experten auf diesem Gebiet im deutschsprachigen Raum. Christoph Rosenberger absolvierte ein mehrjähriges Studium zum Dipl. Psycho-Physiognomiker (HIZ) in der Schweiz sowie zahlreiche mimische Fortbildungen, unter anderem zum zertifizierten Mimikresonanztrainer. Er bereitet komplexe Themen wie kollektive Intelligenz, Menschenführung, Verkaufstaktik, Verkaufsstrategie oder praktische Menschenkenntnis verständlich und nachhaltig auf. Er ist außerdem Unternehmensberater und Buchautor.



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.



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

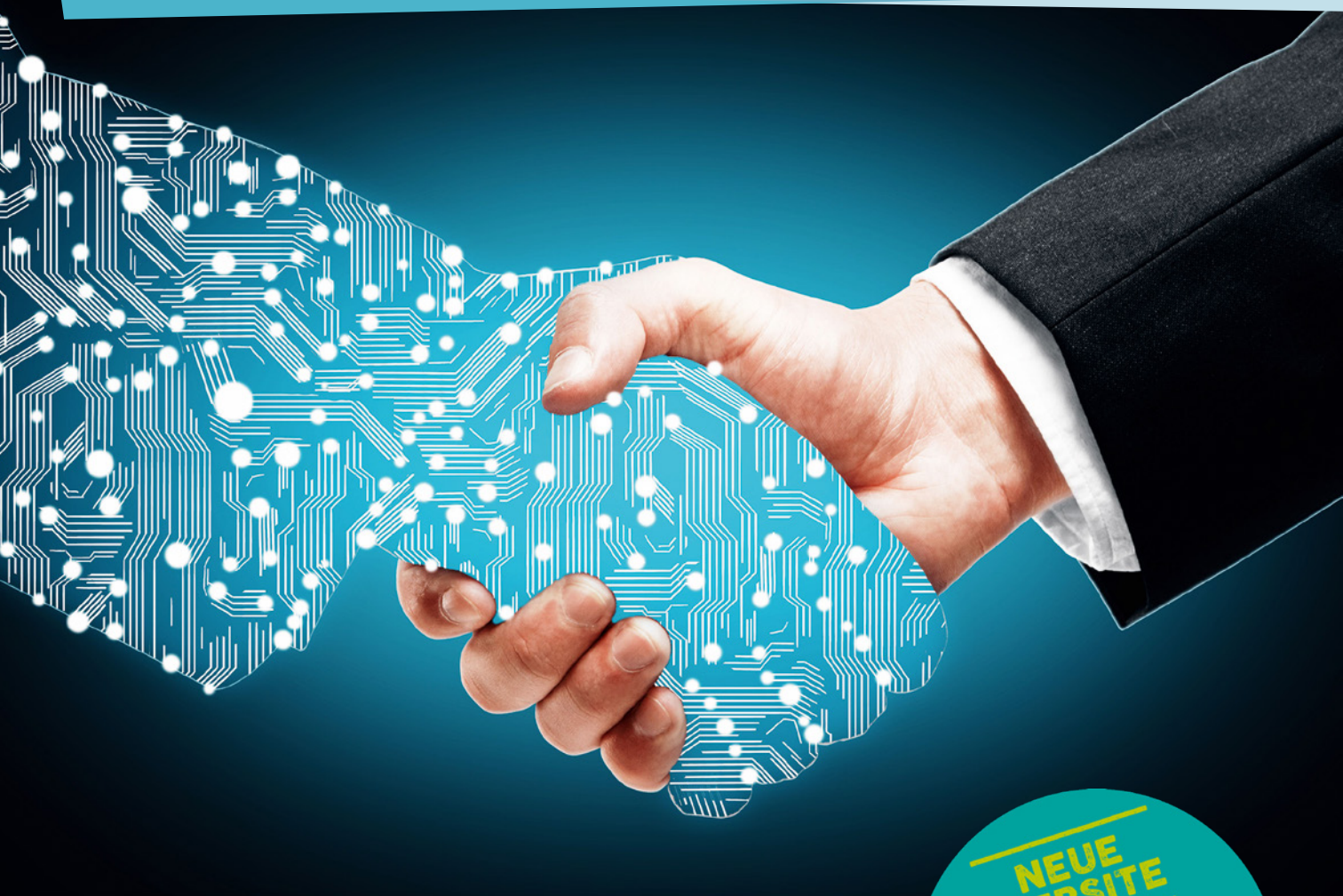


Peter von Quernheim

studierte Betriebswirtschaft mit Abschluss als 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 Spitzen-Verkaufstrainern. Zu seinen Spezialgebieten gehört die Aus- und Weiterbildung von Key-Account-Managern.

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie



Besuchen Sie uns online
und sehen Sie sich den Jahreskalatog zu unseren Vertriebsthemen an:

www.management-forum.de/sales