

KEY QUESTIONS

- Wie werden Vertriebsteams am besten an die sich wandelnden Rahmenbedingungen des Marktes angepasst?
- Worauf muss geachtet werden, wenn neue Ideen und Tools in einem Team etabliert werden sollen?
- Welche Tools eignen sich am besten für eine effiziente Vertriebsführung?
- Lassen sich flache Hierarchien und klare Strukturen vereinbaren?
- Welche Incentivierungsmaßnahmen und Rituale gibt es und wie werden diese bestmöglich eingesetzt?

FORMATE



IMPULSE

Experten aus dem Bereich der Vertriebsführung geben Einblicke in aktuelle Trends und Führungsstile.



PODIUMSDISKUSSION

Branchenspezialisten diskutieren über aktuelle Entwicklungen im Vertriebsbereich und vergleichen verschiedene Führungsmodelle.



BEST CASES

Vertriebsprofis teilen ihre persönlichen Erfahrungen und geben spannende Einblicke in firmeninterne Strukturen.



WORKSHOPS

Interaktive Sessions laden zum Austausch auf Augenhöhe und zur Aufbereitung eines Themas in Kleingruppen ein.

VERANSTALTER

Quadriga 
Hochschule

Werderscher Markt 15
10117 Berlin
www.quadriga.eu

ANSPRECHPARTNER



Cheba Schiefer
Tagungsleiterin
cheba.schiefer@quadriga.eu

**INNOVATION
DURCH STRATEGIE
UND STRUKTUR**

▶ ab 8.30
Einlass und Ausgabe der Tagungsunterlagen

▶ 9.00-9.15
Begrüßung und Einführung



Lisa Reuter moderiert Veranstaltungen zu den Schwerpunktthemen Kommunikation, Marketing und Vertrieb. Zuletzt war sie als Geschäftsstellenleiterin des Bundesverbands der Vertriebsmanager e.V. in Berlin tätig.

▶ 9.15-9.45 ⚡
IMPULS: Sales 4.0 - Vertriebsführung im Wandel.



Georg Geissler/Gabi Becker, Vertriebsleiter Bilz AG/MID GmbH, Leitung der BdVM Fachgruppe Mitarbeiterführung
Die Digitalisierung und die Generation Y machen auch vor dem Vertrieb nicht halt. Es steht eine stetig wachsende Anzahl von Vertriebswerkzeugen, Führungsinstrumenten und Kommunikationskanälen zur Verfügung. Welchen Einfluss haben diese auf die Vertriebsprozesse und wie gehe ich als moderner Vertriebsleiter in meinem individuellen Geschäftsmodell sinnvoll damit um und nicht unter?



MODUL 1: CHANCEN UND RISIKEN VON STRUKTURWECHSELN

▶ 09.45-10.25 📁
BEST CASE I: Von Quote zu Zweck: Wie ein neuer Partnerschaftsgedanke die Vertriebsstruktur diktiert.



Dino Scheidt, Retail Director, Shopkick GmbH
Moderne Vertriebsstrukturen verkaufen Erkenntnisse und keine Produkte. Der Grund hierfür sind die größer werdende Vielfalt von austauschbaren Produktneuheiten und immer kürzere Innovationszyklen. Lernen Sie wie Shopkick Partnern, die eine lösungsorientierte Begleitung über die Unterschrift hinaus verlangen, einen festen Mittelpunkt in unserer Vertriebsstruktur zusichert.

▶ 10.25-11.05 📁
BEST CASE II: Vertriebs-Teams von der empfundenen Bedrohung zur erlebten Chance führen - Strukturveränderungen als Bewährungsprobe.



Frank Völkner, Gesamtvertriebsdirektor, Eckes-Granini Deutschland GmbH
Der Referent teilt Erfahrungen selbst gecoachter und geführter Veränderungen. Dabei stehen die Prozesse und deren spezifische Herausforderungen im Mittelpunkt. Abgeleitet aus konkreten Erfahrungen werden Learnings, z.B. hinsichtlich Strukturierung, Kommunikation, Timings und Ressourcen für Strukturveränderungsprozesse gezogen.

11.05-11.30 **KAFFEPAUSE**

11.30-12.30 **WORKSHOP SESSION I**



▶ **WORKSHOP I: Vertriebs Erfolg durch eine kundenorientierte Unternehmenskultur.**



Carolyn Wagner, kaufmännische Geschäftsführung, Treofan Germany GmbH & Co. KG
Wie wichtig ist die Unternehmenskultur für den Vertriebs-erfolg? In der angeleiteten Praxis-Session wird die Wirkung eines durchgehenden Werteverständnisses unter den Mitarbeitern thematisiert und die Kraft der Identifikation mit dem Unternehmen hervorgehoben. Wie schaffen es insbesondere KMUs, sich durch einen wertorientierten Vertriebsansatz zu differenzieren?

▶ **WORKSHOP II: Vertriebsleiter - Tools & Tipps für die operative Führung des Verkaufs-Teams.**



Harald Klein, Vertriebs-Trainer, Verhandlungs-Coach, Dozent Peter Schreiber & Partner
Finden Sie im moderierten Erfahrungsaustausch Antworten auf folgende Fragen: Welches Rollenverständnis hat der moderne Sales-“Manager“? Wie nutzt der Vertriebsleiter Tools wie SellingPlan, Vertriebs-Meeting, gemeinsame Kundenbesuche und außerordentliche Mitarbeitergespräche wirkungsvoll? Erfahren Sie außerdem Tipps zu modernen Internet-Tools für mehr Effizienz & Effektivität im Vertrieb

▶ **WORKSHOP III: Sales Performance Management - Die drei Säulen motivierender und erfolgsorientierter Mitarbeiterführung im heutigen B2B-Vertrieb.**



Marcus Minten, Geschäftsführer, MSU Consulting
Veränderte Marktbedingungen und Erwartungen der Vertriebsmitarbeiter stellen das Thema Mitarbeitermotivation vor neue Herausforderungen. Wie können erfolgskritische Fähigkeiten identifiziert und entwickelt werden, um Motivation und Ergebnisse gleichermaßen zu steigern? Welche Rolle spielt dabei das Vergütungssystem im B2B-Vertrieb?

12.30-13.30 **LUNCH**

▶ 13.30-14.30 🧠
WORKSHOP SESSION II
WIEDERHOLUNG DER WORKSHOPS

MODUL 2: FÜHRUNGSMODELLE AUF DEM WEG AN DIE SALES-SPITZE

▶ 14.30-15.00 ⚡
IMPULS: Was Vertriebsleiter und Fußballcoach gemeinsam haben.



Prof. Dr. Nikolas Beutin, Professor für Vertrieb und Pricing, Quadriga Hochschule
Vertriebsführungsmodelle und -stile befinden sich gerade heute in einem tiefgreifenden Wandel und sind eng an die Rahmenbedingungen des Marktes geknüpft. Vertriebsleiter werden heute auf allen Ebenen gefordert und benötigen ein

breites Spektrum an Kompetenzen. Vom Top-Down-Ansatz hin zum kooperativen Führungsstil. Welches Modell ist noch zeitgemäß und erfolgreich?

▶ 15.00-15.40 📁
BEST CASE III: Klarheit als Schlüssel zum Erfolg.



Jörg Bothe, Chief Sales Officer, Prinovis GmbH
Im Vertrieb gibt es viele Ebenen die zum Erfolg beitragen und ebenso viele Hemmnisse. Eine Voraussetzung für Erfolg auf allen Ebenen ist Klarheit. Wie kann Klarheit im Vertrieb erreicht werden und welche Wirkungen löst Klarheit in einer Vertriebsorganisation bestmöglich aus. Anhand eines Best Practice Beispiels wird die motivierende Wirkung in einem turn-around Prozess aufgezeigt.

▶ 15.40-16.20 📁
BEST CASE IV: Zusammen sind wir stark - das Team als funktionierendes Vertriebsorchester.*

*Referenten werden in Kürze bekannt gegeben. Titel in Absprache.

16.20-16.45 **KAFFEPAUSE**

▶ 16.45-17.30 🗨️
Podiumsdiskussion: Wandel im Vertrieb - Herausforderungen und Möglichkeiten der Zukunft.

Lisa Reuter, Jörg Bothe, Nikolas Beutin
Welche Marktänderungen sind elementar für den Vertrieb? Wie beeinflussen diese Team - und Führungsstrukturen? Welche Modelle haben sich schon immer bewährt? Antworten geben Vertriebsexperten.

▶ 17.30-17.45
Zusammenfassung, Ausblick, Verabschiedung

▶ ab 18.00
Get together

PREISE & KONDITIONEN

Bis einschließlich 11.01.2017 profitieren Sie von unserem **Frühbuchspreis** und zahlen nur **990- Euro** (zzgl. MwSt.). Danach zahlen Sie 1190- Euro (zzgl. MwSt.).

Anmeldung:

www.vertriebsmanager.de/conferences/fladership_im_vertrieb/anmeldung

Die AGB finden Sie unter:

www.vertriebsmanager.de/conferences/agb

KONTAKT

Dennis Schultz
Teilnehmermanagement
Tel: +49 (0)30 84 85 90
dennis.schultz@quadriga.eu



VERANSTALTUNGSORT

Quadriga Forum
Werderscher Markt 15
10117 Berlin
www.quadriga-forum.de