

# Deutscher Vertriebsleiter Verkaufsleiter Kongress

2. und 3. April 2009 in München

## Der Jour fixe des Vertriebs

Keynote

**Prof. Dr. Wolfgang Gerke**

Wirtschaftsexperte,  
Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums

**Prof. Dr. Britta Bannenberg**

Lehrstuhl für Kriminologie,  
Justus-Liebig-Universität Gießen

**Dr. Andreas Bauer**

Leiter Strategisches Marketing, KUKA Roboter

**Christine Bauer-Jelinek**

Wirtschaftscoach,  
Lehrbeauftragte der Wirtschaftsuniversität Wien

**Detlef Dörrié**

Geschäftsführer, Aktiv Assekuranz

**Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch**

Direktor des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung,  
Justus-Liebig-Universität Gießen

**Kai-Uwe Pirweck**

Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, Zumtobel Licht

**Ulf D. Posé**

Präsident des Ethikverbands der Deutschen Wirtschaft

**Dr. Thomas Schäuble**

Vorstand, Badische Staatsbrauerei Rothaus

**Albert Schmitt**

Managing Director,  
Die Deutsche Kammerphilharmonie Bremen

**Peter Schreiber**

Managementberater und Verkaufstrainer,  
Peter Schreiber & Partner

**Martin Schyga**

Sartorius Mechatronics,  
Vice President Marketing and Sales Distribution

**Josip Tomasevic**

Leiter Konzerneinkauf, CLAAS Gruppe

**Jochen Wießler**

Director Microsoft Business Solutions,  
Microsoft Deutschland

**Eckart Witzigmann**

Sternekoche



Sehr geehrte Kongressbesucher, gerade hatten wir uns an den wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland gewöhnt, da zeigen die ersten Indikatoren, dass diese Entwicklung kein Selbstläufer wird. Die Keynote des DVVK 2009 »Deutschland zwischen Krise und Aufschwung« steht somit stellvertretend für die Stimmung in deutschen Unternehmen und Vertriebsabteilungen.

Neben dieser gerade für den Vertrieb wichtigen Standortbestimmung der Deutschen Wirtschaft sowie aktuellen Erfolgsberichten aus der Vertriebspraxis namhafter Unternehmen werden im Rahmen des Kongresses auch – auf den ersten Blick – unbequeme Wahrheiten thematisiert: Wie ist es um die Korruptionsanfälligkeit Ihrer Vertriebsabteilung bestellt? Wie viel Ethik kann man sich angesichts eines immer härter werdenden Wettbewerbs im Vertrieb überhaupt noch erlauben? Und: Ist eine »wohlwollende Diktatur«, wie sie in den Küchen der Spitzengastronomie üblich ist, nicht vielleicht der langfristige Erfolg versprechendere Ansatz zur Mitarbeiterführung?

Wir freuen uns darauf, Ihnen anlässlich des 32. DVVK zu diesen und vielen anderen Themen einen ausgesuchten und prominenten Expertenkreis präsentieren zu dürfen.

Ihr DVS-Team

## Moderation



Ursula Heller,

Journalistin bei ARD und BR, moderiert auch dieses Jahr den DVVK.

[www.dvvk.de](http://www.dvvk.de)

## Programm 1. Kongresstag 02.04.2009

09:00

### Begrüßung und Eröffnung

*Angelika Proll, Geschäftsführerin,  
DVS – Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH, München*

*Moderation: Ursula Heller, Journalistin,  
ARD und Bayerischer Rundfunk, München*

09:15

### Deutschland zwischen Krise und Aufschwung – Status quo und Implikationen für den Vertrieb der Zukunft

*Prof. Dr. Wolfgang Gerke, Wirtschaftsexperte,  
Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums e.V.*

- Krise und Euphorie: Untrennbare Faktoren wirtschaftlicher Entwicklungen
- Prozyklisches Denken und Handeln
- Langfristorientierung – Hemmnis und Chance für den Vertrieb
- Ausblick: Demografie und Vermögensbildung

10:00

### Der Kunde, das unbekannte Wesen – Warum Kunden ihre Wünsche manchmal nicht beschreiben können

*Martin Schyga, Sartorius Mechatronics, Vice President Marketing and Sales Distribution*

- Das wahre Kundenbedürfnis: So erkennen Sie nicht ausgesprochene Wünsche
- Die Organisation: Bedürfnisse Ihrer Kunden schnell, flexibel und kompetent in erfolgreiche Produkte umsetzen
- Beispiele aus der Praxis: Die kleinen Dinge machen den Unterschied!
- Ausblicke in die Zukunft: Neue Wettbewerber frühzeitig erkennen und Geschäftsmodelle adaptieren

10:45

Kaffeepause  
Besuch der Fachausstellung

11:15

### Den Generationswechsel im Vertriebsteam erfolgreich bewältigen

*Detlef Dörrié, Geschäftsführer, Aktiv Assekuranz Makler GmbH*

- Veränderungen in der Kundenstruktur in der Assekuranz
- Das »heiße Eisen«: Passt die Struktur des Außendienstes noch zu den Kunden?
- Was tun, wenn die Antwort »Nein« lautet?
- Der Generationswechsel im Vertriebsteam als permanenter Prozess und kreative Führungsaufgabe

12:00

### Die geheimen Spielregeln der Macht in internen und externen Verhandlungen – Wie Sie Ihre Ziele rascher durchsetzen und Übergriffe erfolgreich abwehren

*Christine Bauer-Jelinek, Wirtschaftscoach und Psychotherapeutin,  
Lehrbeauftragte der Wirtschaftsuniversität Wien*

- Die Spielregeln der Verhandlungspartner rasch erkennen
- Ergebnissprache und Beziehungssprache einsetzen
- Den richtigen Ton für Vorgesetzte in hierarchischen Systemen treffen
- Mit Vorwürfen und Urteilen kompetent umgehen und als Erfolgsschub nützen
- Unbewusste Kampfansagen vermeiden und schneller zum Abschluss kommen

12:45

Mittagessen  
Besuch der Fachausstellung und der Aussteller-Kurzvorträge

14:15

### So profitieren Sie als Zulieferer vom Markterfolg Ihrer Kunden

*Josip Tomasevic, Leiter Konzerneinkauf, Claas Gruppe*

- Die Idee: Gemeinsames Wachstum durch gemeinsame Wertschöpfung statt »Preisdrückerei«
- Das Modell: Die CLAAS-Lieferantenpartnerschaft
- Die Praxis: Konzentration auf eine »Lieferantenelite«
- Die Elite-Kriterien für CLAAS-Lieferanten

## DVS Clubnight



Die DVS Clubnight am ersten Kongresstag



15:00	<p><b>Tatort Vertrieb – Korruption erkennen, bekämpfen und vermeiden</b>  <i>Prof. Dr. Britta Bannenberg, Lehrstuhl für Kriminologie, Justus-Liebig-Universität Gießen</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Korruption aus strafrechtlich-kriminologischer Sicht</li> <li>• Strategien gegen korruptes Verhalten – Eine Herausforderung für Gesellschaft und Unternehmen</li> <li>• Typische Täter und korruptionsfördernde Strukturen</li> <li>• Die wehrhafte Vertriebsorganisation: Compliance und Ächtung von Machtmissbrauch</li> </ul>
15:45	<p>Kaffeepause                  Besuch der Fachausstellung</p>
16:15	<p><b>Aufbau und Steuerung des Großkundenvertriebs in einem globalen Konzern – Erfolgsbeispiel Microsoft</b>  <i>Jochen Wießler, Director Microsoft Business Solutions, Microsoft Deutschland GmbH</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Überführung des Vertriebs von einer horizontalen in eine vertikale Struktur</li> <li>• Scorecarding und der »Rhythm of the business«</li> <li>• Transparenz im Vertrieb und ihre Auswirkungen</li> <li>• Erfolgsfaktoren und Risiken der neuen Struktur</li> </ul>
17:00	<p><b>Spitzenleistungen von Teams – In der Royal Albert Hall genau so wichtig wie im Vertriebsalltag</b>  <i>Albert Schmitt, Managing Director, Die Deutsche Kammerphilharmonie Bremen gGmbH</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kunst und Management auf Top-Niveau: Ein Orchester aus Unternehmern</li> <li>• Dauerhafte Hochleistung ist nie Zufall</li> <li>• Den individuellen Unterschied als Chance erkennen und für den Teamerfolg nutzen</li> </ul>
17:45	<p><b>Zusammenfassung</b></p>
18:00	<p><b>Ende des ersten Kongresstages</b></p>
20:00	<p><b>DVS Clubnight</b></p>

*Feiern Sie mit uns:  
 Sie sind herzlich eingeladen zur DVS-Clubnight am ersten Kongresstag.  
 Die Teilnahme – mit Begleitung – ist in der Kongressgebühr enthalten.*

## Programm 2. Kongresstag 03.04.2009

09:00	<p><b>Begrüßung: Ursula Heller</b></p>
09:05	<p><b>Emotional Branding in der Investitionsgüterindustrie – Auf Kopf und Bauch des Kunden zielen</b>  <i>Dr. Andreas Bauer, Leiter Strategisches Marketing, KUKA Roboter GmbH</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie kann man der Herausforderung immer vergleichbarer Produkte und steigendem Wettbewerbsdruck in der Investitionsgüterindustrie begegnen?</li> <li>• Warum KUKA einer der letzten erfolgreichen deutschen/europäischen Roboterhersteller ist oder: KUKA gegen den Rest der Welt</li> <li>• Zählen bei B2B wirklich nur Leistungsdaten, Nutzenargumente und der Preis?</li> <li>• Wie unterstützt die »Emotional Branding«-Strategie von KUKA den Vertrieb?</li> <li>• Was bewirken starke Marken?</li> </ul>
10:00	<p><b>7 goldene Regeln für Big Deals</b>  <i>Peter Schreiber, Managementberater und Verkaufstrainer, Peter Schreiber &amp; Partner</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Patchwork oder Strategie – Wie kann man den Verkaufserfolg bei »Big Deals« managen?</li> <li>• Die Frage der Fragen: Welches Problem haben Kunden bei der Kaufentscheidung zu einem Großprojekt?</li> <li>• Die etwas andere Verkaufs-Philosophie bei „Big Deals“</li> <li>• 7 goldene Regeln für Ihren Verkaufserfolg</li> </ul>



10:45	Kaffeepause Besuch der Fachausstellung
11:15	<b>Die Brauerei Rothaus – Überregionaler Erfolg durch regionale Prägung</b> <i>Dr. Thomas Schäuble, Vorstand, Badische Staatsbrauerei Rothaus AG</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fürstabt Gerbert und deutscher Sparkassenpräsident Haasis: Was hat Rothaus mit Sparkassen zu tun?</li> <li>• Sind wir wirklich eine Staatsbrauerei?</li> <li>• Kann aus altmodisch »Kult« werden?</li> <li>• Warum sehen wir optimistisch in die Zukunft?</li> </ul>
12:00	<b>Ethik meets Sales – Widerspruch oder Synergie?</b> <i>Ulf D. Posé, Präsident des Ethikverbands der Deutschen Wirtschaft</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Was ist Ethik eigentlich?</li> <li>• Die Kosten unethischen Verkaufens: Die Fiedlerwerte</li> <li>• Manipulation in der Verkaufspraxis: Was ist verwerflich, was ist sinnvoll und was ist ethisch erlaubt?</li> <li>• Ethische Möglichkeiten im Verkauf</li> <li>• Aktuelle »Ethik-Fälle« aus der Wirtschaft</li> </ul>
12:45	Mittagessen Besuch der Fachausstellung und der Aussteller-Kurzvorträge
14:15	<b>Teamführung in der Sterneküche – Die wohlwollende Diktatur als Erfolgsrezept</b> <i>Eckart Witzigmann, Sternekoch</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die allabendliche Ausnahmesituation einer Küchenbrigade in der Spitzengastronomie</li> <li>• Wenn der Gast da ist, gibt es kein Zurück – Teams führen und motivieren in Hochdrucksituationen</li> <li>• Konfliktmanagement einmal anders: So stellen Sie sicher, dass auch viele Köche den Brei nicht verderben</li> <li>• Spitzenleistung fordern, Kreativität fördern und Menschlichkeit bewahren – In der Spitzenküche genauso wichtig wie im Vertrieb</li> </ul>
15:00	Kaffeepause Besuch der Fachausstellung
15:30	<b>Wie man Licht verkauft: Der Kunde kauft nicht das Licht, sondern dessen Wirkung</b> <i>Kai-Uwe Pirweck, Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, Zumtobel Licht GmbH</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zumtobel Licht – Verkauf von Produkten der etwas anderen Art</li> <li>• Kundenindividuelle Raumlösungen statt Beleuchtung von der Stange</li> <li>• Erfolgsfaktor Netzwerke: Bei Zumtobel mehr als nur ein Schlagwort</li> <li>• Trendforschung leicht gemacht: Halten Sie Kontakt zu allen Partnern der Wertschöpfungskette!</li> </ul>
16:15	<b>L(i)eben Sie Ihre Marke und Ihre Kunden lieben Sie</b> <i>Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch, Direktor des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung, Justus-Liebig-Universität Gießen</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keine Zukunft ohne Marke</li> <li>• Marken schaffen Werte – für Kunden und Mitarbeiter</li> <li>• Starke Marken sind die besten Vor-Verkäufer für den Vertrieb</li> <li>• Wie der Vertrieb die Marke leben kann</li> <li>• Wer gegen die Marke handelt, sägt am eigenen Ast</li> </ul>
17:00	<b>Zusammenfassung</b>
17:15	<b>Ende des 32. DVVK</b>

Partner:



**Zusammenarbeit  
verbessern heißt  
Kundenbeziehungen  
stärken.**

Bereit für den Erfolg. **people | ready business**

Sponsoren:



Aussteller:



Es sind noch wenige Ausstellerplätze frei.

Rufen Sie uns an:

Schwele Medienservice GmbH

Ernestine Haas, Tel. +49 8241 967413



**Prof. Dr. Wolfgang Gerke**  
Wirtschaftsexperte,  
Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums

Professor Gerke ist Präsident des Bayerischen Finanz Zentrums in München, Mitglied der Börsensachverständigenkommission und des Börsenrates der Frankfurter Börse sowie Honorarprofessor und akademischer Direktor des Department of Finance der European Business School. Er war außerdem Ordinarius für Bank- und Börsenwesen an den Universitäten Passau, Mannheim und Erlangen-Nürnberg und wissenschaftlicher Leiter der Frankfurt School of Finance & Management.

**Prof. Dr. Britta Bannenberg**  
Lehrstuhl für Kriminologie, Justus-Liebig-Universität Gießen



Seit Anfang 2008 ist Britta Bannenberg Professorin für Kriminologie an der Universität in Gießen. Zuvor war sie mehrere Jahre Professorin für Kriminologie, Straf- und Strafvollzugsrecht an der Universität in Bielefeld. Ihre Forschungsschwerpunkte sind neben Gewaltdelinquenz und Kriminalprävention insbesondere die Bereiche Korruption und Wirtschaftskriminalität. Hier gehört sie zu den gefragtesten Experten und Buchautoren.



**Dr. Thomas Schäuble,**  
Vorstand, Badische Staatsbrauerei Rothaus

Nach seiner Zeit als Staatsanwalt in Karlsruhe wechselte Dr. Thomas Schäuble in die Politik, wo er unter anderem als Verkehrs- und später auch als Justiz- sowie als Innenminister von Baden-Württemberg tätig war. 2004 wurde er Vorstand der landeseigenen Badischen Staatsbrauerei Rothaus.

**Dr. Andreas Bauer**

Leiter Strategisches Marketing, KUKA Roboter



Dr. Andreas Bauer ist seit über 15 Jahren in führenden Positionen in den Bereichen Marketing und Vertrieb in der Investitionsgüterbranche tätig. Als B2B-Markening-Experte ist er seit 2002 für das Global Branding und die Festlegung der internationalen Marketing-Strategien bei KUKA Roboter verantwortlich.



**Albert Schmitt**  
Managing Director,  
Die Deutsche Kammerphilharmonie Bremen

Vor genau zehn Jahren leitete der Kontrabassist der Deutschen Kammerphilharmonie Bremen, Albert Schmitt, in seiner neuen Funktion als Managing Director die strategische Neuausrichtung des Orchesters ein und führte es an die Weltspitze. Der studierte Musiker ist seit 1986 Gesellschafter des Orchesters und war dort zwischenzeitlich als dessen PR-Manager sowie als General Manager tätig. Unter anderem erhielt er 2008 den Sonderpreis des Deutschen Gründerpreises.

**Christine Bauer-Jelinek**

Wirtschaftscoach und Psychotherapeutin,  
Lehrbeauftragte der Wirtschaftsuniversität Wien



Christine Bauer-Jelinek zählt zu den renommiertesten Wirtschaftsberatern Österreichs und gilt als Expertin für Mechanismen der Macht sowie für Trends in der Entwicklung der Gesellschaft. Sie ist außerdem Leiterin des Instituts für Macht-Kompetenz, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats an der Leopold Kohr Akademie und Lehrbeauftragte an der Wirtschaftsuniversität Wien.



**Peter Schreiber**  
Managementberater und Verkaufstrainer,  
Peter Schreiber & Partner

Peter Schreiber ist Unternehmensberater und Lehrbeauftragter an der Hochschule Mannheim, Fakultät für Wirtschaftsingenieurwesen. Der Betriebswirt und gelernte Verkaufsleiter mit 12-jähriger »Lehrzeit« berät und trainiert seit zwanzig Jahren Verkaufsorganisationen großer Investitionsgüter-Hersteller und Dienstleister im B2B.

**Detlef Dörrlé**

Geschäftsführer, Aktiv Assekuranz



Detlef Dörrlé ist seit 15 Jahren Geschäftsführer der Aktiv Assekuranz Makler GmbH sowie seit 2001 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Aktiv AG. Darüber hinaus übt er eine Vielzahl ehrenamtlicher Tätigkeiten aus, beispielsweise als Vize-Präsident der IHK München und Oberbayern.



**Martin Schyga**  
Vice President Marketing and Sales Distribution,  
Sartorius Mechatronics

Nach der Ausbildung zum Gymnasiallehrer entschied sich Martin Schyga für eine Karriere in Vertrieb und Marketing. Diese führte ihn über Stationen als Industriekaufmann und später als Produktmanager bei namhaften deutschen Mittelständlern bis hin zu seiner heutigen Position.

**Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch**

Lehrstuhl für Betriebswirtschaft und Marketing  
Justus-Liebig-Universität Gießen



Professor Esch ist Direktor des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung, Vize-Präsident des Deutschen Marketing-Verbandes sowie Marketingbeirat so namhafter Unternehmen wie beispielsweise Volkswagen und befasst sich seit mehr als 15 Jahren als Unternehmensberater und Forscher mit den Bereichen Markenmanagement, Kommunikation und Kundenverhalten.



**Josip Tomasevic**  
Leiter Konzerneinkauf, CLAAS Gruppe

Seit 2004 leitet Josip Tomasevic den Konzerneinkauf der CLAAS Gruppe und verantwortet die Gesamtkoordination aller gruppenweiten, strategischen Beschaffungsaktivitäten. Zuvor war er mehrere Jahre Leiter Zentrale Beschaffung bei Gildemeister. Darüber hinaus ist er Mitglied des BME Bundesvorstandes (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.).

**Kai-Uwe Pirweck**

Geschäftsführer Vertrieb Deutschland, Zumtobel Licht



Kai-Uwe Pirweck verfügt über langjährige internationale Erfahrung in der Vermarktung insbesondere von immateriellen Produkten. In seiner Position als Geschäftsführer Vertrieb Deutschland verantwortet den gesamten deutschen Vertrieb des international führenden Anbieters für ganzheitliche Lichtlösungen für professionelle Gebäudebeleuchtung.



**Jochen Wießler**  
Director Microsoft Business Solutions, Microsoft Deutschland

Jochen Wießler ist Leiter der Unternehmenssoftware-Sparte innerhalb von Microsoft Deutschland und verfügt über langjährige Management-Erfahrungen im direkten und indirekten Vertrieb. Er begann seine Karriere 1993 als Pre-Sales Consultant. Später bei Microsoft war er zunächst als Produkt Manager tätig, gefolgt von vertrieblischen Aufgaben als Alliance Manager für Accenture und Sales Manager für Großkunden.

**Ulf D. Posé**

Präsident, Ethikverband der Deutschen Wirtschaft



Bereits in den siebziger Jahren ließ sich Ulf D. Posé zum Personalentwickler ausbilden – maßgeblicher Förderer war hierbei Prof. Dr. Rupert Lay, mit dem er 2003 gemeinsam den Ethikverband der Deutschen Wirtschaft gründete. Er ist darüber hinaus Hochschuldozent, Unternehmensberater und erfolgreicher Buchautor.



**Eckart Witzigmann**  
Sternekoch

Als der französische Restaurantführer Gault Millau Eckart Witzigmann 1994 zum »Koch des Jahrhunderts« kürte, reihte er sich in die Riege der größten lebenden Köche ein. Das legendenumwobene Aubergine in München gilt nach wie vor als die Keimzelle des deutschen Küchenwunders und erhielt als erstes Restaurant außerhalb Frankreichs drei Michelin-Sterne. Heute ist seine außergewöhnliche Expertise als Berater rund um den Erdball gefragt und geschätzt.

## Der Jour fixe des Vertriebs

### Ihr Ansprechpartner

Für alle Fragen rund um unser Veranstaltungsprogramm wenden Sie sich bitte an:



Matthias Schlageter | Leiter Programme und Organisation

Telefon: +49 89 2183-7238 | matthias.schlageter@verkaufsleiterschule.de

### Buchungscode 09601

#### Kongresstermin

02.04.2009 9:00 – 18:00 Uhr

03.04.2009 9:00 – 17:15 Uhr

#### Teilnahmegebühr

**1.690 €** zzgl. MwSt., inklusive Arbeitsunterlagen, DVS Magazin »Der VertriebsSpezialist« (4 Ausgaben pro Jahr), Mittagessen & Pausengetränke und Teilnahme an der DVS Clubnight

#### Veranstaltungsort

ArabellaSheraton Grandhotel  
München

Im ArabellaSheraton Grandhotel München ist für die Tagungsteilnehmer ein Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn bei der Reservierungszentrale des Hotels mit dem Hinweis auf das Kontingent der DVS – Deutsche Vertriebsleiter-Schule.

#### Hotelreservierung

ArabellaSheraton Grandhotel München  
Arabellastraße 6 • 81925 München  
Tel. +49 89 93001 6396  
Fax +49 89 93001 6837

Sheraton München Arabellapark Hotel  
Arabellastraße 5 • 81925 München  
Tel. +49 89 93001 6397  
Fax +49 89 93001 6837

oder buchen Sie Ihr Zimmer online:

[www.starwoodmeeting.com/book/dvvk](http://www.starwoodmeeting.com/book/dvvk)

### Anmeldung zum DVVK

**Bis zum 31.12.2008  
10% Frühbucherrabatt!**

#### 32. Deutscher Vertriebsleiter Verkaufleiter Kongress am 02.04. und 03.04.2009 in München

- JA**, ich nehme an der DVS Clubnight am 02.04.2009 teil  
 und bringe eine Begleitperson mit (in der Teilnahmegebühr enthalten)

9601\*

Name	Vorname
Position*	Abteilung*
Firma	Branche*
Straße/Postfach	
PLZ	Ort
Telefon*	Fax*
E-Mail*	
<input type="checkbox"/> JA, ich möchte den (kostenlosen) DVS-Newsletter abonnieren.	

Datum Unterschrift

**Datenschutzerklärung und AGB:** \*Diese Angaben sind freiwillig. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege zu unserem Angebot informieren dürfen. Wir sind ein Unternehmen der Süddeutscher Verlag Mediengruppe. Ihre Anmelde- und Ihre getätigten freiwilligen Angaben werden von uns und den Unternehmen der Mediengruppe, unseren Dienstleistern sowie anderen ausgewählten Unternehmen für Marketingzwecke genutzt, um interne Marktforschung zu betreiben und Sie über Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Sollten Sie dies nicht wünschen, können Sie uns das jederzeit schriftlich mitteilen: DVS – Deutsche Vertriebsleiter-Schule GmbH, 80289 München oder [dvs@verkaufsleiterschule.de](mailto:dvs@verkaufsleiterschule.de)

Bei Absagen durch die DVS aus unvorhersehbaren oder organisatorischen Gründen wird die entrichtete Teilnahmegebühr erstattet. Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind ausgeschlossen.

Der Veranstalter behält sich Programmänderungen vor. Darüber hinaus gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese sind jederzeit frei abrufbar unter [www.verkaufsleiterschule.de/dvs/agb](http://www.verkaufsleiterschule.de/dvs/agb)

Faxen oder senden Sie uns Ihre Anmeldung, melden Sie sich per E-Mail an oder direkt online.  
Buchungscode direkt online eingeben!