

ANMELDUNG ONLINE: www.staufen.ag/seminare-b
ANMELDUNG PER FAX: +49 7024 8056-111

Name, Vorname _____
Firma _____
Position _____
Straße _____
PLZ, Stadt _____
Telefon _____
Telefax _____
E-Mail _____
Datum, Unterschrift _____

Veranstaltungsort:

Staufen AG, Blumenstraße 5, 73257 Köngen

Teilnahmegebühr:

690 EUR zzgl. MwSt. inkl. Dokumentation, Mittagessen und Getränke

Anmeldebedingungen:

Wir behalten uns vor, Teilnehmer aus konkurrenzbedingten Gründen abzulehnen, die gesamte Veranstaltung / einzelne Teile räumlich und zeitlich zu verlegen oder abzusagen. Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist eine Stornierung kostenfrei. Bei späterer Absage wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Selbstverständlich können Sie einen Ersatzteilnehmer benennen.

Hotелеmpfehlung:

Hotel-Restaurant Schwanen, Schwanenstraße 1, 73257 Köngen
Tel.: +49 7024 97250, Fax: +49 7024 97256
info@schwanen-koengen.de, www.schwanen-koengen.de

Sales for Lean

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

- 25.06.2014 in Köngen, Beginn: 8:45 Uhr
- 06.11.2014 in Köngen, Beginn: 8:45 Uhr

STAUFEN.AG

Beratung.Akademie.Beteiligung

Blumenstraße 5
D-73257 Köngen

☎ +49 7024 8056-0

☎ +49 7024 8056-111

j.koeser@staufen.ag

www.staufen.ag



Janice Köser
Akademie Management

STAUFEN.

Sales for Lean

Vertriebsexzellenz für das schlanke Unternehmen

FACH- UND
FÜHRUNGSKRÄFTE-
TRAINING



TERMINE
25.06.2014
06.11.2014

ORT
Köngen (bei Stuttgart)

Sehen. Lernen. Handeln.

- > **Einführung** in die LEAN-Methodik in der Sprache des Vertriebs (Lean Basics für Verkäufer).
- > **Erkennen** des wirklichen Kundennutzens: Verschwendung in Vertriebsprozessen.
- > **Erlernen** von Methoden zur schlanken, effizienten Vertriebssteuerung: Visuelles Vertriebsmanagement.
- > **Verstehen** des Kundennutzens, der durch Vertriebs-Einbindung in den unternehmensweiten Verbesserungsprozess entsteht.

STAUFEN.

Programminhalte

Schulung SALES FOR LEAN

- > Grundlagenschulung
- > Vertriebsstrategie
- > Führungsinstrumente
- > Vertriebsprozesse
- > Qualifizierung

Praxisübung 1:

- > Verschwendung in Vertriebsprozessen

Praxisübung 2:

- > Steuern mit visuellem Vertriebsmanagement

Praxisübung 3:

- > Strukturierter Problemlösungsprozess

Projektbericht aus dem Maschinenbau

**Beginn um 8:45 Uhr,
Ende gegen 17:00 Uhr.**

**Pausen werden flexibel mit den
Teilnehmern festgelegt.**

Zielgruppe

Unternehmen, die LEAN-Methoden als Chance sehen, ihre Vertriebsprozesse schlanker zu gestalten, und die Ratiopotenziale durch Frontloading im Vertrieb und Verbesserung bereichsübergreifender Zusammenarbeit erschließen wollen.

Warum dieses Fachseminar

Aufträge zu verlieren ist ärgerlich. Und wenn Sie sich fragen, wie Sie diese Art der Verschwendung im **Vertriebsprozess systematisch vermeiden** können, ist der erste Schritt in Richtung „Sales for Lean“ getan. Was passiert, wenn Sie Kundenerwartungen nicht erfüllen, weil gewünschte Liefertermine nicht realisiert werden können oder der Preis nicht stimmt, da Kosten aus dem Ruder laufen? Sie haben erkannt, dass Ihre Produktions- und Entwicklungskollegen diese Problematik nicht ohne Unterstützung durch den Vertrieb lösen können? Dann haben Sie verstanden, was sich hinter „Wertstromorientierung“ verbirgt. Lean Methoden für Vertriebsprozesse anwendbar zu machen bedeutet zunächst, diese in die Vertriebsprache zu übersetzen.

Den **Erfolg messbar** zu machen, den **Verkaufsprozess schlank** zu gestalten und kontinuierlich zu verbessern, eröffnet Potenziale, die heute in Unternehmen meist brach liegen. Die Dauer der Angebotserstellung zu verkürzen, **Auftragsverluste zu vermeiden** oder auch kostspielige Klärungsschleifen und **Feuerwehraktionen durch konsequentes Frontloading zu vermeiden**, sind Verbesserungspotenziale, die durch Sales for Lean systematisch erschlossen werden.

Trainer



Uwe Vogel war nach dem Studium der Fabrikbetriebslehre / Lasertechnik an der TU Stuttgart als Projektingenieur für intern. Systemprojekte bei Trumpf

Systemtechnik tätig und übernahm dann die Abteilung für automatisierte Blechbearbeitungssysteme. Die konsequente Umsetzung von Lean-Prinzipien bei Trumpf (SYNCRO) und die Gestaltung von Lean Prozessen in Vertrieb und Projektierung kundenspezifischer Projekte des Maschinenbaus gehören zu seinen Kernkompetenzen. In 8 Jahren als Geschäftsführer für Trumpf Asia Pacific konnte er im Folgenden nachhaltigen Verkaufserfolg durch Aufbau von Vertriebs-, Service und Schulungskompetenz in der Region erzielen. Seit 2011 ist er Berater bei der Staufen AG. Als Senior Manager führt er das Team Sales Excellence.



Jona Braun übernahm bereits zu Beginn seiner beruflichen Karriere neben seiner Tätigkeit als Vertriebsingenieur Verantwortung für die Optimierung

von Prozessen im Vertrieb. Darüber hinaus verantwortete er die Implementierung eines neuen Kalkulationstools für den Bereich Sondermaschinen- und Anlagenbau. Er sammelte praktische Erfahrungen in Projekten bei der ZF Friedrichshafen AG, dem Fraunhofer IAO sowie der Diehl Aerospace GmbH. Seine Masterthesis schrieb er über Ansätze der patentbasierten Markt- und Wettbewerbsanalysen und deren strategische Implementierung im Unternehmen. Bei der Staufen AG unterstützt er Projekte im Bereich Vertrieb sowie der Optimierung von Kosten und Prozessen.



Johannes Schmitt studierte an der TU München technische- und managementorientierte BWL mit dem Schwerpunkt Produktionsmanagement. Parallel

sammelte er in der Landmaschinenindustrie im In- und Ausland Erfahrungen im Lean Management mit dem Schwerpunkt Shopfloor Management. Bei der Staufen AG gestaltete er das Themenfeld Lean Sales mit und unterstützte die Entwicklung von Visuellem Vertriebsmanagement. Anschließend nutzte er die Möglichkeit bei der neugegründeten Testbirds GmbH den Vertrieb mit aufzubauen und dort die Themen Vertriebsorganisation und Visuelles Vertriebsmanagement zu gestalten. Seit 2013 ist er Junior Consultant bei der Staufen AG.

Nutzen für Ihre Arbeit

- ... Die Grundlagen von Lean.
- ... Die systematische Beschreibung von Vertriebsprozessen.
- ... Visuelles Vertriebsmanagement als effizientes Steuerungsinstrument.
- ... Der kontinuierliche Verbesserungsprozess im Vertrieb.
- ... Das Potenzial bereichsübergreifender Prozesse.

Methodik

Nachdem die notwendige Theorie umfassend vermittelt wurde, übertragen Sie die Erkenntnisse auf Ihre Unternehmenssituation und machen erste Verschwendungsarten im eigenen Umfeld sichtbar. Abgerundet wird dieses Seminar durch einen praktischen Erfahrungsbericht mit anschließender Möglichkeit zur Diskussion. Sie erleben, wie Visualisierung die Vertriebssteuerung vereinfacht und worauf es bei einem strukturierten Problemlösungsprozess ankommt.

Erfahrungsbericht „Visuelles Vertriebsmanagement“

Auf Basis der Ausgangssituation eines Maschinenbauunternehmens werden die Gründe der Entscheidung für das Visuelle Vertriebsmanagement dargestellt. Dabei stehen die Vorgehensweise und Umsetzung des Projektes im Vordergrund. Kern des Vortrages sind die Erfolgsfaktoren. Hier werden neben Schaffung von Transparenz und Einführung einer Regelkommunikation die Rolle der Führungskraft sowie die Steigerung der Problemlösungskompetenz auf Mitarbeiterebene thematisiert. Dabei wird bspw. auf die Erarbeitung von Prozesskennzahlen, die Priorisierung von Vertriebsaktivitäten oder die Einführung eines Problemlösungsprozesses eingegangen.

Aufbauend auf dem Erfahrungsbericht werden die Projektergebnisse gemeinsam diskutiert.



STAUFEN.

STAUFEN.AG Beratung.Akademie.Beteiligung

Ihr Partner auf dem Weg zur Spitzenleistung.

Wir sind die internationale Lean Management Beratung zur Entwicklung von Unternehmen und deren Mitarbeitern – vom Turnaround bis zur Exzellenz. Die konsequente Lean Transformation über die gesamte Wertschöpfungskette macht Unternehmen flexibel und wettbewerbsfähig. Staufen-Berater kennen nicht nur die Schlüsselfaktoren, die für den Erfolg entscheidend sind, sondern wissen auch, wie man diese in Unternehmen rasch und nachhaltig umsetzt. 160 Berater mit Führungserfahrung in Best-Practice Unternehmen sind bereit, Verantwortung zu übernehmen und betreuen Kunden aus allen Schlüsselbranchen weltweit vor Ort. Wir arbeiten stark lösungs- und praxisorientiert und legen großen Wert auf schnelle und nachhaltige Umsetzungserfolge in unseren Projekten. Wir sind erfolgreich durch Methodenkompetenz, Expertenwissen und die Fähigkeit, Menschen in Unternehmen zu überzeugen.

Messbar. Pragmatisch. Konsequenz. Überzeugend.