

Pressemitteilung der DVS - Deutsche Vertriebs- und Verkaufsleiter-Schule
Erstmals werden auf dem 35. Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Kongress herausragende Vertriebskonzepte ausgezeichnet
Bewerbungsfrist für den neuen acquis Award läuft

(Freiburg, 19. Januar 2012) – Zum ersten Mal in der 35-jährigen Geschichte des Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Kongresses (DVVK) ist eine Preisverleihung Bestandteil des Programms. Im Rahmen der DVVK-Clubnight am Abend des 29. März 2012 im BMW-Museum München wird der acquis Award für innovative und erfolgreiche Vertriebskonzepte aus den Bereichen B2B und B2C verliehen.

Der Vertrieb ist Herzstück und Motor des Erfolgs eines Unternehmens. Und der Vertrieb ist im Wandel: Der stetig wachsende Wettbewerb, neue Technologien und Anwendungen bedingen ein neues Herangehen an den Verkauf. Zunehmend bekommen Kriterien wie Kundenbindung und das systematische Weiterentwickeln bestehender Kundenbeziehung eine größere Bedeutung neben dem reinen Umsatz als Kenngröße. Damit haben sich klassische Motivationsinstrumente wie Prämien und Boni zum Teil überholt und müssen ergänzt oder ausgetauscht werden.

„Wir wollen Unternehmen auszeichnen, die sich diesen Herausforderungen stellen und mithilfe innovativer Vertriebskonzepte sowie neuer Anreiz- und Incentive-Systeme und Weiterbildungsmaßnahmen ihren Vertrieb erfolgreich umgebaut haben“, erläutert Christoph Pause, Chefredakteur der Fachzeitschrift acquis und Juryvorsitzender, die Zielrichtung des Awards. „Dabei geht es zum einen darum, wie Unternehmen ihre Mitarbeiter im Vertrieb für die Neuausrichtung begeistert haben. Und es geht um Kennzahlen, denn bewertet wird natürlich auch der wirtschaftliche Erfolg des Konzepts.“

Zur Jury gehören außerdem Dr. Nicolas Beutin (J&M Management Consulting), Prof. Lars Binckebanck (Nordakademie Elmshorn), Andreas Buhr (Geschäftsführer der Go Akademie), Klaus Dietzel (Redaktion acquis), Mirza Hayit (Geschäftsführer der Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG), Regina Kern (Programmbereichsleiterin Haufe-Akademie) und Prof. Dr. Peter Winkelmann (Fachhochschule Landshut).

Im Anschluss an die Vorträge des ersten Kongresstages wird die DVVK-Bühne zum heißen Stuhl, denn dann stellen die Finalisten unter Wettbewerbsbedingungen ihre Projekte vor. Hansjörg Fetzer, Geschäftsführer der Haufe Akademie und Veranstalter des DVVK, freut sich über den Zuwachs: „Best-Practice-Beispiele sind ein fester Bestandteil unseres Programms und mit der Präsentation der acquis Award Finalisten bauen wir diese Schiene weiter aus. So sind wir nicht nur Gastgeber für die feierliche Preisverleihung sondern können unseren Teilnehmern noch mehr Anregungen und Input für ihr Business anbieten.“

Bewerbungsschluss für den acquis Award ist der 15. Februar 2012. Bewerben können sich alle Unternehmen aus den Bereichen B2B und B2C, die in den letzten Jahren ihre Vertriebsorganisation erfolgreich umgebaut haben. Ausführliche Informationen sowie das Bewerbungsformular sind erhältlich bei Kon-Tra-Bass Consulting, Rufnummer 07143-408561 oder unter der eMail-Adresse charlotte.kosicki@kon-tra-bass.de.

Wer als Journalist am Kongress und an der Clubnight mit Preisverleihung teilnehmen möchte, kann sich hier akkreditieren: <http://www.dvvk.de/akkreditierung>

Über den DVVK:

Der Deutsche Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress wurde 1977 erstmalig von der DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule durchgeführt. Seit mehr als

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:
Sandra Spier
Public Relations DVVK

Telefon: +49 89 7199-9639
E-Mail: presse@dvvk.de

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4477
Telefax: +49 761 898-4423
info@dvvk.de
www.dvvk.de

Infos, News und Ihre Meinung:
Vernetzen Sie sich mit uns auf
www.haufe-akademie.de/googleplus
www.haufe-akademie.de/facebook

drei Jahrzehnten ist das Qualifizierungsangebot der DVS führend im Bereich Vertrieb und bringt Vertriebsmitarbeiter auf ihrem Karriereweg vom Einstieg bis zum Aufstieg als Top-Führungskraft voran. Die Erfolgsgeschichte von DVS und DVVK wird seit November 2009 unter dem Dach der Haufe Akademie weitergeführt. – <http://www.dvvk.de>

Über *acquisa*:

acquisa ist das marktführende Magazin für multimedialen Kundendialog und zeigt die unterschiedlichen Möglichkeiten für den direkten Dialog zwischen Unternehmen und ihren Bestands- und Neukunden. Marketing- und Vertriebsverantwortlichen bietet das Medium aktuelle Informationen, Hintergrundberichte, Praxisbeispiele und Tipps zur erfolgreichen Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenwertsteigerung. – <http://www.acquisa.de>

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Sandra Spier
Public Relations DVVK

Telefon: +49 89 7199-9639

E-Mail: presse@dvvk.de

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4477

Telefax: +49 761 898-4423

info@dvvk.de

www.dvvk.de

Infos, News und Ihre Meinung:

Vernetzen Sie sich mit uns auf

www.haufe-akademie.de/googleplus

www.haufe-akademie.de/facebook