

Pressemitteilung

„Kümmern Sie sich um Europa“ und „Hören Sie auf zu jammern“

Klartext von Dirk Müller und Dr. Reinhard K. Sprenger beim 36. Deutschen Vertriebs- und Verkaufskongress

Freiburg, 26.03.2013 – „Es gibt sonnige Möglichkeiten für Europa, wir müssen es nur selbst erledigen“ – Mit diesen Worten eröffnete „Mr. Dax“ Dirk Müller den 36. Deutschen Vertriebs- und Verkaufskongress (DVVK) am 21. und 22. März in München. Bis zur Abschluss-Keynote von Dr. Reinhard K. Sprenger, der eindringlich an die Selbstverantwortung appellierte („Hören Sie auf zu jammern, treffen Sie nötige Entscheidungen und seien Sie bereit, den Preis dafür zu zahlen.“) folgten 30 Stunden geballtes Know-how und viele Best-Practice-Beispiele. Die Schirmherrschaft über den Kongress hatte erneut Christian Ude übernommen.

Bevor es beim Branchentreffen um klassische Verkaufsthemen wie CRM, Neukundengewinnung und Vertriebsoptimierung ging, befasste sich der Börsenexperte Dirk Müller in seiner Keynote mit einem aktuellen Thema, der Zypern- beziehungsweise Euro-Krise. Seine Überzeugung: Es geht um nicht weniger als die Existenz Europas und der gemeinsamen Währung. „Kümmern Sie sich um Europa, denn Sie sind diejenigen, die ein wahres Interesse daran haben, dass es funktioniert“ lautete seine dringende Empfehlung an die Teilnehmer. Er kritisierte, dass bei der Einführung des Euro politische über wirtschaftliche Interessen gestellt wurden. Die Euro-Krise sei letzten Endes das Resultat dieser Fehlentscheidung.

Über seine eigene Erfolgs-Story vom Karstadt-Verkäufer zum erfolgreichen international tätigen Unternehmer sprach Walter Gunz. Der Media-Markt-Gründer ist überzeugt davon, dass nachhaltiger Erfolg weniger mit Intelligenz, dafür umso mehr mit Empathie und dem Glauben an sich selbst zu tun hat. Als sein persönliches Erfolgsrezept nannte er das Vertrauen in die Mitarbeiter und eine angstfreie Führungskultur.

Best-Practices als Vorbild für andere

Eines der zahlreichen Best-Practice-Beispiele kam von der Deutschen Telekom. Unterstützt von der Agentur CrowdWorx setzt das Unternehmen bei Forecasting und Innovation seit einiger Zeit auf Crowdsourcing. Dabei liefern nicht Experten stichhaltige Prognosen, sondern die breite Masse. Bei der Deutschen Telekom sind dies die Mitarbeiter, die anhand eines Intranet-Tools maßgeblich an der Produktentwicklung beteiligt werden, weil jeder Einzelne - ganz unabhängig von seiner Position - eigenes, wertvolles Wissen mitbringt.

CRM und Recruiting als zentrale Herausforderungen für den Vertrieb

Das wichtige Thema Kundenbeziehungsmanagement wurde in diesem Jahr von dem „CRM-Papst“ Phil Winters aufgegriffen. Er nannte die „10 sicheren Anzeichen, die verraten, dass ein CRM-System nicht funktioniert. Zu seinen Beispielen gehörten die Fokussierung auf Märkte statt Segmente, die Überbewertung des Produkts als Erfolgsfaktor und die maßgebliche Bedeutung der Kundenbedürfnisse für die Absatzzahlen.

Ein Problem, vor dem derzeit viele Vertriebsorganisationen stehen, ist das Recruiting. Wie Nachwuchsprobleme gelöst werden können, diskutierten Christopher Funk, Geschäftsführer der Personalberatung Xenagos, Hartmut Kiry von der Hochschule der Wirtschaft für Management in Mannheim und Thomas Lang, Director Direct Sales bei E-Plus, gemeinsam mit der Moderatorin Ursula Heller.

Mutig zum Erfolg

„Mein Boss, die Memme“ lautete der packende Vortrag von Bestsellerautor und Berater Patrick D. Cowden. Was in deutschen Chefetagen und speziell im Vertrieb schief läuft, erklärte der gebürtige US-Amerikaner den Teilnehmern anhand seines eigenen beruflichen Werdegangs mit Stationen als Führungskraft bei Dell und Hitachi.

Zum Abschluss der zwei erkenntnisreichen Tage brachte Dr. Reinhard K. Sprenger, Führungsexperte und Kolumnist des Manager Magazins, die rund 300 anwesenden Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf mit seinem Vortrag „Die Entscheidung liegt bei Dir!“ zum Nachdenken. Sein philosophischer Beitrag erinnerte alle noch einmal eindrücklich daran, dass letztlich jeder seines eigenen Glückes Schmied ist.

Im nächsten Jahr findet der DVVK am 20. und 21. März statt. Als Referenten stehen bereits Daniel Ohr, Mitglied der Unternehmensleitung bei Breuninger und der Verhandlungsspezialist Matthias Schraner fest.

Weitere Informationen unter <http://www.dvvk.de>

Pressekontakt: Public Relations DVVK

Sandra Spier

Tel: 089 7199-9639

E-Mail: presse@dvvk.de

<http://www.dvvk.de>

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Kerstin Schreck
Pressecenter
Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

Tel: 0761 898-4542
Fax: 0761 898-99-4542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

<http://www.haufe-akademie.de>

<http://www.haufe-akademie.de/facebook>

<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>

<http://www.haufe-akademie.de/twitter>

Über die DVS-Deutsche Verkaufsleiter-Schule

Seit mehr als 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, ein Unternehmen der Haufe Gruppe, weitergeführt.