

4. WESTDEUTSCHER VERTRIEBSKONGRESS

Erfolgswissen für das B2B-Vertriebsmanagement

HS Niederrhein IAW · Webschulstraße 41-43 · 41065 Mönchengladbach



Achtung nicht verpassen:

Ihre Frühbuchervorteile!

Bei Anmeldung bis zum 15. Januar 2016 gilt:

1. Geschenk:

Jede angemeldete Person erhält Reinhard Sprengers Management-Bestseller „Gut aufgestellt – Fußballstrategien für Manager“ als Hörbuch auf 2 CDs.

2. Teamrabatt:

Ab dem zweiten angemeldeten Teilnehmer erhalten Sie 10% Rabatt auf den regulären Tagungsbeitrag.



Aus der Praxis für die Praxis – Herzliche Einladung zum Praktiker-Kongress für Führungskräfte im B2B-Vertrieb

der 4. Westdeutsche Vertriebskongress am 17./18./19. Februar 2016 bietet Ihnen 2 ½ Tage mit eigenständigen Rahmenthemen, von denen die ersten beiden auch einzeln gebucht werden können. Die Top-Themen:

Tag 1: Effektive Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling

- Potentialorientierte Vertriebssteuerung – das Erfolgsgeheimnis von Würth
- Steuerung des Kundenportfolios – fünf klassische Trugschlüsse
- Instrumente im Vertriebscontrolling – Welche sind wirklich wichtig?
- Internationales Vertriebscontrolling – der 360°-Ansatz und die Erfolgsfaktoren

Tag 2: CRM erfolgreich einführen und einsetzen

- Quo vadis, CRM? – Trends für das Beziehungsmanagement
- Erfahrungen bei einer CRM-Einführung – so klappt es!
- CRM = mehr als Kundendaten sammeln – wie Sie das CRM-Potential voll ausschöpfen
- Den Vertrieb unter Kontrolle – Funktionen moderner CRM-Systeme

Tag 3: Empfehlungsmarketing – Königsweg der Neukundengewinnung

Gratis-Zugabe zu jeder Buchung: Halbtagesseminar mit Klaus J. Fink, Erfolgstrainer für Neukundengewinnung, Bad Honnef – einer der besten Verkaufstrainer Deutschlands!

Ihr Nutzen: Viele konkrete Handlungsempfehlungen für mehr Umsatz und Ertrag!

- Best-Practice-Fallbeispiele erfolgreicher B2B-Unternehmen
- Neueste praxisrelevante wissenschaftliche Erkenntnisse
- Erfahrungsaustausch mit anderen Führungskräften und Networking

Weitere Infos und Fax-Anmeldung: siehe Rückseite oder unter www.westdeutscher-vertriebskongress.de.

Wir freuen uns auf Sie!



H. Vergossen

Prof. Dr. Harald Vergossen

Institut für angewandte Wirtschaftswissenschaften (IAW GmbH) · Kooperations- und Weiterbildungspartner der Hochschule Niederrhein

P.S. Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich bis zum 15. Januar 2016 Ihre Frühbuchervorteile!



**Achtung nicht verpassen:**Für Ihre Frühbuchervorteile bitte bis **spätestens 15. Januar 2016** anmelden!**1. TEILNEHMER**

Kongress: ☐ beide Tage ☐ nur Tag 1 ☐ nur Tag 2
 Abendprogramm: ☐ Ja ☐ Nein
 Tag 3 Halbtagesseminar: ☐ Ja ☐ Nein

☐ Ich zahle nur den **Vorzugspreis**,
 weil ich Mitglied bin im: ☐ AGAD ☐ BVMW
☐ AGV ☐ AV chem. Indus. im Bergischen Land
☐ FW ☐ DDV ☐ UN Niederrhein ☐ VUV
☐ VDI ☐ AV Chemie-Rheinland ☐ UME
☐ VDMA NRW ☐ GADI ☐ WGAD
☐ Student* ☐ berufsbegl. an HS Niederrhein*
☐ Marketing-Club:

Nachname

Vorname

Position/Abteilung

Firmenname

E-Mail-Adresse**

Straße und Hausnummer

PLZ und Ort

Telefon

Datum Unterschrift

Firmenstempel

** Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, das mich die Gesellschaft für Kongressmanagement über diese und weitere Veranstaltungsangebote per E-Mail informiert.

2. TEILNEHMER

Kongress: ☐ beide Tage ☐ nur Tag 1 ☐ nur Tag 2
 Abendprogramm: ☐ Ja ☐ Nein
 Tag 3 Halbtagesseminar: ☐ Ja ☐ Nein

☐ Ich zahle nur den **Vorzugspreis**,
 weil ich Mitglied bin im: ☐ AGAD ☐ BVMW
☐ AGV ☐ AV chem. Indus. im Bergischen Land
☐ FW ☐ DDV ☐ UN Niederrhein ☐ VUV
☐ VDI ☐ AV Chemie-Rheinland ☐ UME
☐ VDMA NRW ☐ GADI ☐ WGAD
☐ Student* ☐ berufsbegl. an HS Niederrhein*
☐ Marketing-Club:

Nachname

Vorname

Position/Abteilung

Firmenname (falls abweichend)

E-Mail-Adresse**

Straße und Hausnummer (falls abweichend)

PLZ und Ort (falls abweichend)

Telefon (falls abweichend)

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn diese rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird. Eine kostenlose Stornierung ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich möglich. Bis 7 Tage vor Beginn wird der halbe, danach der gesamte Tagungsbeitrag erhoben - ebenso bei Nichterscheinen. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden. Als Ausweis für Ihre Teilnahme gelten Namensschilder, die Ihnen am Veranstaltungstag gemeinsam mit den Kongressunterlagen beim Check-In ausgehändigt werden.
 Der Tagungsbeitrag beinhaltet die Tagungsunterlagen, ein reichhaltiges Mittagessen, Getränke und Verpflegung in den Pausen.

3. TEILNEHMER

Kongress: ☐ beide Tage ☐ nur Tag 1 ☐ nur Tag 2
 Abendprogramm: ☐ Ja ☐ Nein
 Tag 3 Halbtagesseminar: ☐ Ja ☐ Nein

☐ Ich zahle nur den **Vorzugspreis**,
 weil ich Mitglied bin im: ☐ AGAD ☐ BVMW
☐ AGV ☐ AV chem. Indus. im Bergischen Land
☐ FW ☐ DDV ☐ UN Niederrhein ☐ VUV
☐ VDI ☐ AV Chemie-Rheinland ☐ UME
☐ VDMA NRW ☐ GADI ☐ WGAD
☐ Student* ☐ berufsbegl. an HS Niederrhein*
☐ Marketing-Club:

Nachname

Vorname

Position/Abteilung

Firmenname (falls abweichend)

E-Mail-Adresse**

Straße und Hausnummer (falls abweichend)

PLZ und Ort (falls abweichend)

Telefon (falls abweichend)

Der Vorzugpreis gilt nur für Mitglieder der o.a. Organisationen, auf Verlangen ist die Mitgliedschaft nachzuweisen.
 Die Bestseller-Hörbuch-CD wird den Frühbuchern mit den Tagungsunterlagen zusammen am Kongresstag ausgegeben.
 Ein vorheriger oder späterer Versand ist ausgeschlossen.
 Als Veranstalter behalten wir uns Referenten- sowie Themenänderungen vor. Alle genannten Preise verstehen sich pro Teilnehmer und zzgl. der gesetzlichen MwSt..

* Der Frühbucher-Bonus gilt nicht für die Anmeldung von Studenten. Als Vollzeit-Student gilt, wer als akademische Erstausbildung ein Vollzeit-Studium absolviert.

Nicht verpassen: Ihre Frühbuchervorteile bis 15. Januar 2016!**1. Geschenk:**

Jede angemeldete Person erhält Reinhard Sprengers Management-Bestseller „Gut aufgestellt - Fußballstrategien für Manager“ als Hörbuch auf 2 CDs. Hören Sie wie Sprenger schonungslos Fehlentwicklungen in Unternehmen aufdeckt sowie gewohnt scharfsinnig Erfolgsaussichten beschreibt.

2. Teamrabatt:

Ab dem zweiten angemeldeten Teilnehmer erhalten Sie zusätzlich 10% auf den regulären Tagungsbeitrag.

**TAGUNGSBEITRAG**

	EIN TAG	BEIDE TAGE
Regulär	495 EUR	990 EUR
Vorzugspreis	420 EUR	840 EUR
Studenten*		
Berufsbegleit. HS Niederrhein	150 EUR	300 EUR
Vollzeit-Studierende	30 EUR	60 EUR
Abendprogramm	69 EUR	

Alle genannten Preise verstehen sich pro Teilnehmer und zzgl. der gesetzlichen MwSt..

**KONTAKT UND ANMELDUNG**

Gesellschaft für Kongressmanagement • Am Osterberg 18 • 21379 Rullstorf • Fon: 04136-9139 33 • Fax: 04136-9139 44
 E-Mail: anmeldung@westdeutscher-vertriebskongress.de • Internet: www.westdeutscher-vertriebskongress.de

Tag 1

17. Feb. 2016

Effektive Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling



08:30 - 09:30 Check-in der Teilnehmer

09:30 - 09:45 Eröffnung

09:45 - 10:35 Vertriebscontrolling – Was Sie heute von Ihren Controllern erwarten können



Prof. Dr. Georg Oecking › Hochschule Niederrhein › Mönchengladbach

- Wie viel Controlling braucht ihr Unternehmen im Vertrieb?
- Top oder Flop: Welche Instrumente im Vertriebscontrolling sind wichtig und brauchbar?
- Selektion 10 von 1.000 Kennzahlen: Konzentration auf den Kern der Sache!
- Kosten- und Ergebnismanagement im Vertrieb

10:35 - 11:25 Wettbewerbsvorteile sichern durch eine potentialorientierte Vertriebssteuerung



Jens Neumann › Leiter Vertriebssteuerung › Adolph Würth GmbH & Co. KG › Künzelsau

- Potenziale ermitteln und freie Potenziale nutzen
- (Vertriebs-)Kapazitäten an Potenzialen ausrichten
- Potenzialausschöpfung unterstützen
- Potenzialausschöpfung honorieren

11:25 - 11:55 Kaffee- und Networkingpause

11:55 - 12:45 Internationales Vertriebscontrolling 360°



Bernd Lorenz › Leiter Sales and Process Controlling › SEW-EURODRIVE › Bruchsal

- Kombination externer Marktforschungsdaten mit internen Data Warehouse Daten zu wertvollen Informationen für die Geschäftsleitung
- Gewährleistung der Datenqualität für richtige und valide Daten
- Gezieltes Einlassen auf die zu analysierende Unternehmenseinheit
- Ganzheitliches Denkansatz 360°:
Land – Kunde – Produkt – Produktion – Kosten
- Intensiver Vor-Ort-Kontakt als Erfolgsfaktor im internationalen Controlling

12:45 - 13:05 Aussteller-Kurzvorträge

13:05 - 14:10 Mittagessen

14:10 - 15:00 Steuerung des Kundenportfolios (nicht nur) als Sanierungshebel – fünf klassische Trugschlüsse



Dr. Christian Wurst › Managing Director Germany › CEVA Logistics GmbH › Frankfurt/Main

- Wir wissen wirklich, was wir bei dem Kunden bzw. Auftrag verdienen.
- Wir können es uns nicht leisten, diesen Kunden zu verlieren.
- Wir kennen den Marktpreis.
- In unserer Branche geht es nur um den Preis.
- Die zentralen Preis- bzw. Margenvorgaben der Vertriebsleitung werden im Feld auch so verhandelt und umgesetzt.

15:00 - 15:15 Kaffee- und Networkingpause

15:15 - 16:05 Effektive Vertriebssteuerung – von der Situation zur Navigation

Mag. Dr. Sepp Resch › Head of Sales Excellence › Lenze Austria GmbH › Asten, Österreich (angefragt)

16:05 - 16:20 Kaffee- und Networkingpause

16:20 - 17:10 Die richtigen Kunden richtig betreuen



Thomas Beducker › Partner und Gesellschafter im Competence Center Technology & Industrials › Simon-Kucher & Partners › Bonn

- Strukturierung und Priorisierung des Kundenstamms als Grundlage für optimale Vertriebsergebnisse
- Aufzeigen von oft vorzufindenden Optimierungsfeldern im B2B-Vertrieb hinsichtlich der marktseitigen Ausrichtung, Zeitverwendung und vertriebsseitiger Schnittstellen
- Optimierungsansätze für das Kundenbetreuungskonzept, Key Account Management und CRM

17:10 - 17:15 Schlusswort



»Faszination BORUSSIA-PARK«

Das Networking-Abendevent am 1. Kongresstag

Erleben Sie einen exklusiven Blick hinter die Kulissen des Stadions BORUSSIA-PARK mit spannenden Anekdoten und leckerem Abendessen. Knüpfen und Vertiefen neuer Kontakte leicht gemacht.

Optional buchbar: 69 EUR zzgl. MwSt. pro Person

(inklusive aller Getränke – ohne Spirituosen)

 Tag 1 und Tag 2 können auch einzeln gebucht werden.

Tag 2

18. Feb. 2016

CRM erfolgreich einführen und einsetzen

08:30 - 09:00 Check-in der Teilnehmer

09:00 - 09:15 Eröffnung

09:15 - 10:05 CRM - Quo vadis? Herausforderungen und Trends für das Beziehungsmanagement der Zukunft



Prof. Dr. Peter Winkelmann › Marktorientierte Unternehmensführung, insbes. Vertriebssteuerung › Hochschule Landshut

- Big Data: Modeerscheinung oder nachhaltiger Trend?
- Kunden verwalten oder Märkte steuern: Wo steht CRM - und wo geht's hin?
- xRM: Was ist neu - und was bringt dieser Trend den Unternehmen?
- Wieviel CRM brauchen die Social Media - und wieviel Social Media braucht CRM?
- Markterfolg ist rechenbar: Wie wachsen Business Analytics und CRM zusammen?

10:05 - 10:55 Herausforderungen und Erfahrungen bei einer CRM-Einführung



Ulrike Böhm › Director Sales Operations › Dell GmbH › Frankfurt/M.

- Konkrete Ziele und klarer Projektrahmen
- Wie wichtig Projektsteuerung ist
- Die Nutzer: Betroffene zu Beteiligten machen
- Daten & Prozesse

10:55 - 11:25 Kaffee- und Networkingpause

11:25 - 12:15 CRM - mehr Zeit für Kunden, Innovationen und zukunftsweisende Entwicklungen



Martina Becker › Leiterin Sales Controlling and Administration › Georg Sahn GmbH & Co. KG › Eschwege

- Situation vor der CRM-Einführung
- Auswahl des optimalen CRM-Systems
- Projektablauf und Herausforderungen bei der CRM-Einführung
- Einsatzgebiete und Beispielanwendungen

12:15 - 12:35 Aussteller-Kurzvorträge

12:35 - 13:40 Mittagessen

13:40 - 14:30 CRM ist mehr als Kundendaten sammeln: Wie Sie das volle Potential von CRM ausschöpfen können und was Sie dabei beachten müssen



Joachim Schreiner › Senior Vice President › salesforce.com Germany GmbH › München

- Digitale Transformation - Mehr als digitale Prozesse
- Customer Journey - Der Kunde entscheidet über die Interaktion mit einer Marke, einem Unternehmen
- Employee Journey - Mehr Einbindung und mehr Transparenz

14:30 - 14:45 Kaffee- und Networkingpause

14:45 - 15:35 CRM-Strategie als Basis für erfolgreiches Kundenmanagement und Geschäftserfolg



Thomas Krahofer › Leiter CRM › Doka GmbH › Amstetten, Österreich

- Von der Unternehmensstrategie zur CRM-Strategie: Vision - Strategie - Mission
- Bausteine für den CRM-Erfolg
- Phasen für erfolgreiche Umsetzung des CRM-Projektes
- Grundlagen für effektives Sales Management: operatives und analytisches CRM

15:35 - 16:25 Den Vertrieb unter Kontrolle - Funktionen moderner CRM-Systeme



Dr. Ingo Erdmann › Director Administration and Processes › COMPRION GmbH › Paderborn

- Analytisches vs. kollaboratives CRM
- Projekt- vs. Produktverkauf
- Bewertung des Forecasts
- Kalkulation von Angeboten: Wunsch und Wirklichkeit
- Herausforderungen bei der Absatzanalyse

16:25 - 16:30 Schlusswort

Tag 3

19. Feb. 2016

Halbtagesseminar: Empfehlungsmarketing - Königsweg der Neukundengewinnung

Gratis-Zugabe zu jeder Buchung!

09:00 - 13:00

Klaus J. Fink › Erfolgstrainer für Neukundengewinnung und Bestsellerautor › Bad Honnef - einer der besten Verkaufstrainer Deutschlands!



- Weshalb 90 % aller Verkäufer keine Empfehlungen ziehen
- Wie man qualifizierte Empfehlungen erhält
- Wie Sie Kundeneinwände gegen Empfehlungen entkräften
- Die Regeln für das telefonische Nachfassen von Empfehlungsadressen