

# Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Persönlicher Vertrieb  
im digitalen Wandel

9. Mai 2019  
Frankfurt am Main

**SalesExcellence** live

Zertifikat  
Digital-Experte  
Sales Excellence

Durch Teilnahme an  
einem von vier  
Themenworkshops

PROGRAMM-HIGHLIGHTS

**Der Vertrieb auf dem Weg in die digitale Zukunft**  
**Neue Wege zum Kunden**  
**Intelligente Vertriebsstrategien für die Herausforderungen von morgen**

WORKSHOPS

**Zukunftswerkstatt – Aktiv**

Kundengewinnung

Kundenbeziehungs-  
management

Multi-Channel

Flächenvertrieb

## Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider in großen und mittelständischen Wirtschaftsunternehmen
- Fach- und Führungskräfte aus dem Verkauf
- Vertriebsprofis in Handelsvertretungen und -agenturen
- Geschäftsführer, Vorstände und Unternehmer aus allen Branchen und Unternehmensgrößen
- vertriebsorientierte Marketing-Entscheider, die nach neuen Wegen der Kundenansprache und Kundenbindung in digitalen Zeiten suchen
- Start-ups mit Fokus Vertriebslösungen
- Geschäftsführer von Vertriebsberatungen
- Wissenschaftler und Studenten mit Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

## Die 1. Zukunftswerkstatt Sales Excellence

## Persönlicher Vertrieb im digitalen Wandel

Wie lässt sich der digitale Wandel im Vertrieb aktiv gestalten? Das ist die zentrale Frage, die sich derzeit wohl alle im Vertrieb tätigen Menschen stellen. Die digitale Transformation verändert nicht nur die Gesellschaft und die Unternehmen nachhaltig und unumkehrbar – sie stellt auch altbewährte Vertriebsstrategien und -strukturen in Frage und damit alle Vertriebsorganisationen vor enorme Herausforderungen.

Digitale Vertriebskanäle, mobile Tools und innovative Technologien eröffnen eine Vielzahl an neuen Wegen zum Kunden sowie zu mehr Umsatz und Ertrag. Doch wo bleibt im Szenario „Vertrieb 4.0“ der Mensch? Antworten und Lösungen wollen renommierte Experten aus Unternehmen, Wissenschaft und Beratung auf der 1. Zukunftswerkstatt Sales Excellence gemeinsam mit den Tagungsteilnehmern finden.

Holen Sie sich auf dieser eintägigen Veranstaltung wertvolle Impulse für die aktive Zukunftsgestaltung Ihrer Vertriebsorganisation, diskutieren Sie mit Vertriebsexperten aus allen Bereichen, erarbeiten Sie im Team innovative Vertriebskonzepte für Start-up-Unternehmen und nehmen Sie dafür das Zertifikat „Digital-Experte Sales Excellence“ in Empfang!

Wir freuen uns auf Sie!



**Gabi Böttcher**  
Chefredakteurin Sales Excellence  
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

## Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung und profitieren Sie!

- Es erwarten Sie hochkarätige Referenten, spannende Vorträge, inspirierende Workshops und Diskussionsrunden.
- Nutzen Sie die Konferenz zum Netzwerken – das Get-together im Anschluss an die Veranstaltung bietet interessante Gespräche in angenehmer Atmosphäre.
- Eine begleitende Fachausstellung informiert über innovative Produkte und Dienstleistungen.

## Ihr Vorteil: das Zertifikat „Digital-Experte Sales Excellence“

Mit dem Zertifikat „Digital-Experte Sales Excellence“, das für die aktive Teilnahme an einem der begleitenden Workshops verliehen wird, erhalten die Teilnehmer eine aussagekräftige und hochwertige Auszeichnung ihrer persönlichen Vertriebskompetenz, verliehen von der Redaktion Sales Excellence und mit dem Renommee der Marke Springer Gabler.

Zertifikat:  
Digital-Experte  
Sales Excellence

Durch Teilnahme an  
einem von vier  
Themenworkshops

## Programm, 9. Mai 2019

Moderation: Gabi Böttcher, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

- 11.00 Eröffnung des Kongresses**  
**Stefanie Burgmaier**, Geschäftsführerin Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH  
**Eckhard Döpfer**, Hauptgeschäftsführer Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.

## Der Vertrieb auf dem Weg in die digitale Zukunft

- 11.15 Sales Excellence – Wie wir morgen (mehr) verkaufen**  
**KEYNOTE Prof. Dr. Dirk Zupancic**, Inhaber und Geschäftsführer DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH
- 11.45 Der neue Verkäufer in digitalen Zeiten**  
**Ingo Vogel**, Experte für emotionales Verkaufen, Verkaufstrainer und Buchautor, Ingo-Vogel-Seminare

## Neue Wege zum Kunden

- 12.15 Customer Value – Was ist ein Kunde wert?**  
**Petra Popp**, Vice President, Head of Global Accounts, Ophthalmic Devices, Carl Zeiss Meditec AG, Zeiss Group
- 12.45 Digital Sales – Mehr Umsatz erzielen mit digitalen Vertriebskanälen und mobilen Tools**  
**Prof. Dr. Lars Binckebanck**, Professor für International Marketing und Experte für Vertriebsmanagement und Markenführung für Industriegüter, Hochschule Furtwangen
- 13.15 Gemeinsames Mittagessen im Ausstellungsbereich**

## Workshops: Zukunftswerkstatt – Aktiv

- 14.15 Zukunftswerkstatt:** 1 2 3 4
- 15.45 Erfrischungspause mit Kaffee und Tee im Ausstellungsbereich**
- 16.15 Vorstellung der Ergebnisse im Plenum**  
Moderation: Eckhard Döpfer

## Intelligente Vertriebsstrategien für die Herausforderungen von morgen

- 16.45 Konkurrieren oder kooperieren? Wie Unternehmen, Handelsvertretungen und Außendienste von Amazon & Co. lernen und profitieren können**  
**Thomas Hoffmeister**, CEO fabrikado GmbH
- 17.15 Podiumsdiskussion: Zukunft des Vertriebs – Mit welchen Strategien sich der klassische Vertrieb gegen die digitale Konkurrenz behaupten kann**  
Moderation: Stefanie Burgmaier  
**Thomas Hoffmeister**, fabrikado GmbH; **Detlef Persin**, NAOS – zertifizierte Weiterbildungseinrichtung; **Marcus Redemann**, Mercuri International Deutschland GmbH; **Christoph Seipp**, Kolter GmbH, Trainaas GmbH, GFG – Gründer für Gründer-Stammtisch
- 18.00 Get-together**

## Zukunftswerkstatt – Aktiv

In vier Arbeitsgruppen werden Ideen für verschiedene Vertriebsstrategien anhand konkreter Fallbeispiele (Start-ups) entwickelt.

## 1 Ideenentwicklung für eine Kundengewinnungsstrategie

Impuls 1: **Markus Hermes**, Mitgründer des Start-ups RuhrkraftUG

Impuls 2: **Marcus Redemann**, Management Partner Mercuri International Deutschland GmbH

Moderation: Gabi Böttcher, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

## 2 Ideenentwicklung für eine Kundenbeziehungsmanagement-Strategie

Impuls 1: **Valentin Vollmer**, Gründer und Geschäftsführer CoachNow GmbH

Impuls 2: **Katja Rudolf**, Hauptgeschäftsführerin CDH-Landesverband Baden Württemberg

Moderation: Anja Schür-Langkau, Teamleiterin Managementzeitschriften, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

## 3 Ideenentwicklung für eine Multi-Channel-Strategie

Impuls 1: **Sebastian Schulz**, Inhaber Maldaner Coffee Roasters GmbH

Impuls 2: **Michael Hopke**, Inhaber MHO Consulting, Partner der Miller Heiman Group

Moderation: Eva-Susanne Krahl, stellvertretende Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

## 4 Ideenentwicklung für einen gezielten Flächenvertrieb

Impuls 1: **Martin Schunk**, Geschäftsführer Vesch Technologies GmbH

Impuls 2: **N. N.**

Moderation: Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.

Alle Informationen  
zur Veranstaltung online:



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

## Jetzt schon anmelden! Begrenzte Teilnehmerzahl\*

### 590,- Euro

CDH-Mitglieder nehmen zum  
rabattierten Preis von 290,- Euro teil.

\*Die Teilnehmerzahl ist aufgrund der Workshops und der damit verbundenen Zertifizierung begrenzt.

## Veranstaltungsort

### Tagungszentrum Haus am Dom

Domplatz 3  
60311 Frankfurt am Main

[www.hausamdom-frankfurt.de](http://www.hausamdom-frankfurt.de)

## Ihr Ansprechpartner

### Marc Vestweber

Abraham-Lincoln-Straße 46  
65189 Wiesbaden

Telefon +49 611 7878-132  
Telefax +49 611 7878-452

[events.wiesbaden@springernature.com](mailto:events.wiesbaden@springernature.com)  
[www.springerfachmedienlive.de](http://www.springerfachmedienlive.de)

## Veranstalter

Sales Excellence ist Deutschlands führende Plattform für Vertriebsexperten. Geboten werden fundierte, praxisorientierte Fachinformationen, Hintergrundberichte sowie Services für alle Ebenen im Vertrieb – kompetent aufbereitet von renommierten Autoren aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis. Sales Excellence ist darüber hinaus offizielles Mitglieder magazin der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.

Mit den Fachtagungen rund um Themen, die Vertrieb, Verkauf und Handelsvertretung bewegen, beleuchtet Sales Excellence live aktuelles Know-how hochkarätiger Experten aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis aus verschiedenen Blickwinkeln.

SpringerGabler mit seiner vertriebsorientierten Marke Sales Excellence ist Teil von Springer Nature, einer der weltweit führenden Verlagsgruppen für Wissenschafts-, Bildungs- und Fachliteratur.

**SalesExcellence** live



Nutzen Sie  
diesen Branchentreff,  
um wertvolle  
Kundenkontakte  
zu knüpfen!

## Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte  
und Dienstleistungen dem anwesenden  
Fachpublikum vor:

Als Aussteller in unserer exklusiven  
Fachausstellung und/oder als Sponsor  
mit attraktiver werblicher Darstellung.

Über die verschiedenen  
Präsentationsmöglichkeiten  
informiert Sie gerne:

**Elke van Lon**  
Telefon +49 611 7878-320  
[elke.vanlon@springernature.com](mailto:elke.vanlon@springernature.com)