

#### VERANSTALTUNGSORT

IHK Frankfurt am Main  
Lichthof und Konferenzsaal  
Börsenplatz 4  
60313 Frankfurt am Main

#### WEITERE INFORMATIONEN

Michael T. Fuhrmann  
Geschäftsfeld International  
Telefon +49 69 2197-1435  
E-Mail [m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de](mailto:m.fuhrmann@frankfurt-main.ihk.de)

#### TEILNAHMEGEBÜHREN

Die Teilnahmegebühr beträgt 95 Euro pro Person. Für weitere Teilnehmer desselben Unternehmens reduziert sich die Gebühr auf 70 Euro pro Person.

#### ANMELDUNG

Ihre Anmeldung zur Veranstaltung und einem der beiden Workshops erwarten wir bitte bis spätestens 11. September 2019 unter [www.frankfurt-main.ihk.de/vmt2019](http://www.frankfurt-main.ihk.de/vmt2019)

**Personal first: Verkaufen Sie modern!**  
Melden Sie sich jetzt an!

#### VERANSTALTER



#### Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main

Börsenplatz 4  
60313 Frankfurt am Main



Institut für  
Handelsvermittlung  
und Vertrieb e.V.

#### Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V.

Am Weidendamm 1 A  
10117 Berlin

Eine Wegbeschreibung zur IHK Frankfurt am Main  
finden Sie unter [www.frankfurt-main.ihk.de/anfahrt](http://www.frankfurt-main.ihk.de/anfahrt)

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

## 4. VERTRIEBS- MANAGEMENTTAG 2019

EMOTIONAL VERKAUFEN IN MODERNEN ZEITEN



**Montag, 16. September 2019, 10 bis 16 Uhr**  
**IHK Frankfurt am Main**





## 4. VERTRIEBSMANAGEMENTTAG

### EMOTIONAL VERKAUFEN IN MODERNEN ZEITEN

Chatbots, Marketing-Automation, Künstliche Intelligenz, das sind nur einige der Schlagworte für die Entwicklung des Vertriebs im Zuge der Digitalisierung.

Alles digital – ist das der Königsweg für die Zukunft? Können Maschinen besser verkaufen und Bots individuelle Kundenanfragen beantworten? Oder sind das nur Helferlein, die den Vertriebsalltag verändern und erleichtern? Sicher ist: Die stetige Digitalisierung ist und bleibt für den Vertrieb ein großes Thema. Und doch gibt es weitaus mehr Aspekte, die den Vertrieb erfolgreich machen. Einer davon: Der persönliche Verkauf wird auch in digitalen Zeiten eine große Rolle spielen. Erklärungsbedürftige Produkte bedürfen immer noch des Menschen, um dem Einkauf Sinn und Mehrwert aufzuzeigen.

**Im Mittelpunkt des diesjährigen Vertriebsmanagementtages steht also der Mensch.**

Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Angestellte im Vertrieb, Vertriebsleiter, Hersteller als auch an Handelsvertreter. Die ständigen Herausforderungen des Vertriebs im Spannungsfeld zwischen analog und digital werden während des 4. Vertriebsmanagementtages kreativ betrachtet. Fachvorträge, Beispiele aus der Praxis und Workshops zeigen auf, welche Herausforderungen, aber auch Möglichkeiten im modernen Vertrieb von heute bestehen.

Der 4. Vertriebsmanagementtag ist eine gemeinsame Initiative des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. und der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

## PROGRAMM

### 10.00 Uhr | Begrüßung

**Dr. Jürgen Ratzinger**, Geschäftsführer International, IHK Frankfurt am Main

### 10.05 Uhr | Eröffnung

**Eberhard Runge**, Vorsitzender, Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V., Hamburg

### 10.20 Uhr | Keynote: Alles digital – oder was?

**Detlef Persin**, Leiter, CDH Akademie, Frankfurt am Main

### 11.00 Uhr | Statements aus der Praxis

**Kester Bischoff**, Geschäftsführer, eBazaaris GmbH, Berlin

**Hartmut Hame**, Geschäftsführer, SIN0tec Sicherheitssysteme GmbH, Rödermark und RME Cable Assembly GmbH, Flörsheim am Main

**Steffen Siebert**, Vertriebsleiter DACH, Rothenberger, Kelkheim

### 11.45 Uhr | Impulsvortrag:

**Emotionales Amazon – vom ersten Schmerz bis zur Akzeptanz und Hoffnung**

**Kester Bischoff**, Geschäftsführer, eBazaaris GmbH, Berlin

### 12.00 Uhr | Impulsvortrag: Überlegene Emotionen im Zeitalter der Digitalisierung

**Prof. Dr. Christian Zielke**, Professor für Management und Kommunikation, Technische Hochschule Mittelhessen, Gießen

### 12.30 Uhr | Mittagessen und Networking

### 13.30 Uhr | Vortrag:

**Was zeichnet „sales driven people“ aus?**

**Prof. Dr. Dirk Zupancic**, Geschäftsführer, DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH, Ilsfeld

### 14.15 Uhr | Parallele Workshops:

**Analoger vs. digitaler Vertrieb**

Welche praktische Rolle spielen die differenzierten Kundenpersönlichkeiten bei digitalen Verkaufsansätzen?

**Detlef Persin**, Leiter, CDH Akademie, Frankfurt am Main

- Kennenlernen der Grundzüge des DiSG® Persönlichkeitsmodells
- Erkennen des persönlichkeitsbezogenen Kaufverhaltens im Internet
- Lösungsfindung in Bezug auf das digitale Einkaufsverhalten verschiedener Kundenpersönlichkeiten

Aufbau eines Digitalen Vertriebsprozesses unter Berücksichtigung der Touchpoints

**Torsten Herrmann**, Geschäftsführer, chain relations GmbH, Frankfurt am Main

- Mehr Wissen über Kontakte und Accounts für den Verkäufer
- Qualifizierung des digitalen Kontakts für den Vertrieb
- Von der Dienstleistung bis zur Großinvestition: Wie hilft die Digitalisierung?

### 15.30 Uhr | Präsentation der Workshop-Ergebnisse

### 16.00 Uhr | Ende der Veranstaltung