

Antwort-Service

Bitte melden Sie sich verbindlich bis zum 3. Februar 2017 an.

2. Vertriebsmanagementtag Prozessoptimierung im Vertrieb

Freitag, 10. Februar 2017, 10 – 16.30 Uhr

Albert-Schäfer-Saal
Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg

Teilnahmeentgelt: 79,- Euro pro Person.

Die erbrachte Leistung ist nach § 4 Nr. 22 Buchstabe a UStG steuerbefreit.

Diese Veranstaltung ist eine Initiative der Handelskammer Hamburg und des CDH Instituts. Mit der Ausrichtung wurde die Handelskammer Hamburg beauftragt.

Anmeldungen bitte über unsere
Veranstaltungsdatenbank unter:

www.hk24.de/vertriebsmanagementtag

Die dort anzugebene Veranstaltungs-Nummer lautet:

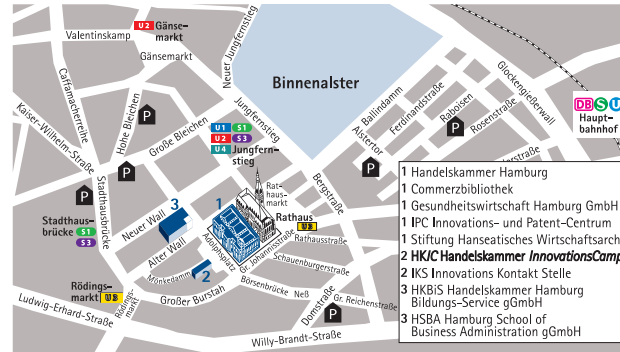
13194902

oder einfach den QR-Code scannen.



Mit Ihrer Zusage erklären Sie sich mit der Veröffentlichung von Film- und Fotoaufnahmen Ihrer Person im Rahmen der Veranstaltung einverstanden.

So erreichen Sie uns



Scannen Sie einfach den QR-Code oder besuchen Sie uns unter www.hk24.de/lageplan und Sie erfahren, wie Sie am schnellsten und besten zu uns gelangen.

Der barrierefreie Zugang zur Handelskammer Hamburg befindet sich an der Ecke Adolphsplatz/Große Johannisstraße.

Kontakt

Handelskammer Hamburg
Cathrin Skeries
Unternehmensförderung, Existenzgründung
Adolphsplatz 1 | 20457 Hamburg
Telefon 040 36138-788
Fax 040 36138-299
cathrin.skeries@hk24.de
www.hk24.de



Titelfoto: zapp2photo/Fotolia, iStock/Imapodile



VERANSTALTUNGEN

2. Vertriebsmanagementtag

Freitag, 10. Februar 2017, 10 bis 16.30 Uhr



2. Vertriebsmanagementtag Prozessoptimierung im Vertrieb

Freitag, 10. Februar 2017

10 – 16.30 Uhr

Albert-Schäfer-Saal

Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg

Der 2. Vertriebsmanagementtag, eine Initiative des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. und der Handelskammer Hamburg, steht unter dem Motto „Prozessoptimierung im Vertrieb“. Die Veranstaltung für Angestellte im Vertrieb, Vertriebsleiter und Handelsvertreter zeigt auf, wie sich Abläufe im Vertrieb erleichtern und verbessern lassen, um effizienter zu arbeiten – und zu verkaufen.

Das Marketing verschiebt sich von der Produktzentrierung hin auf die gezielte Kundenansprache. Das Wissen über Kunden und ihre Bedürfnisse will erhoben, gepflegt und digital gemangt werden. Die Kunden sollen sich persönlich angesprochen fühlen. Diese Veranstaltung informiert über Chancen des Kundenmanagements, über technische Lösungen und hinterfragt Vorgehen, Methoden und technische Lösungen durch die Praxisbrille. Daneben erhalten Sie von Anwendern Hinweise zur praktischen Umsetzung, die Sie in Workshops zum technischen Vertrieb und zum Verkaufstraining vertiefen können. Eine abschließende Podiumsdiskussion führt die Themen zusammen und beleuchtet Vorteile des persönlichen Verkaufens in Zeiten zunehmender Digitalisierung.

Das Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb befasst sich mit der Erforschung und Weiterentwicklung der Grundlagen des Wirtschaftsbereichs und der wissenschaftlichen Aufbereitung von Lösungsansätzen für die Praxis. Es beschäftigt sich mit zukünftigen Entwicklungen und Perspektiven im Handelsvermittlungs- und Vertriebssektor.

Programm

10 Uhr	Begrüßung <i>Eberhard Runge,</i> <i>Vorsitzender, Institut für Handelsvermittlung</i> <i>und Vertrieb CDH e. V.</i>	15 Uhr	Workshops
10.10 Uhr	CRM-Lösungen im Überblick <i>Wolfgang Schwetz,</i> <i>Schwetz Consulting</i>		Workshop 1 „Best Practice – Technischer Vertrieb“ Zukunft sichern über Kompetenz und Leidenschaft. Wie wir als Großhändler den stationären Handel über Mehrwert-Pakete gezielt unterstützen können. <i>Johannes Hannig,</i> <i>EspressoPool Vertriebsgesellschaft mbH</i>
11.10 Uhr	Podiumsdiskussion „CRM in der Cloud – Pro & Contra“ <ul style="list-style-type: none">• <i>Julian Klei, Schützendorf GmbH</i>• <i>Hansjörg Schmidt, Wice GmbH</i>• <i>Matthias Mattulat,</i> <i>Salesforce.com Germany GmbH</i>		Workshops 2 „Körperrhetorik® Von null auf hundert in 0,3 Sekunden – Der erste Eindruck“ Um erfolgreich und wettbewerbsfähig zu werden – wie auch zu bleiben, benötigen wir die Fähigkeit uns schnell und sicher auf unsere permanent wechselnden Gesprächspartner einzustellen. <i>Nadine Kmoth, EMC Coaching</i>
12 Uhr	Do's und Don'ts im Technischen Vertrieb – wie Sie mit kleinen Änderungen lange Hebel ziehen können <i>Tim Oberstebrink,</i> <i>OVD UG</i>		
13 Uhr	Statements aus der Praxis <i>Hans Christian Friedmann,</i> <i>LADIGES GmbH & Co. KG</i> <i>Matthias Horstmann,</i> <i>MEC Container Safety Systems GmbH</i>	15.45 Uhr	Podiumsdiskussion „Welche Rolle räumen Sie dem persönlichen Verkaufen im Zeitalter der Digitalisierung ein?“ <ul style="list-style-type: none">• <i>Tim Cortinovic, cortinovic.de</i>• <i>Dr. Kai Hudetz,</i> <i>IFH Institut für Handelsforschung GmbH</i>• <i>Adrian Maier, Mawosa GbR</i>• <i>Stefan Rossow, StageLED GmbH</i> <i>Moderation: Anja Schüür-Langkau,</i> <i>Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH</i>
13.30 Uhr	Mittagessen		
14 Uhr	Verkaufstraining Sales Power „Kunden kaufen Nutzen – Mehr Termine, mehr Abschlüsse durch Kundenorientierung“ <i>Tim Cortinovic, cortinovic.de</i>	16.30 Uhr	Ende