

2. Vertriebsmanagementtag in Hamburg

Auf dem 2. „Vertriebsmanagementtag“ des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb der CDH am 10. Februar 2017 erwartete die Teilnehmer in Hamburg ein spannendes Thema: „Prozessoptimierung im Vertrieb“. Die Veranstaltung für Handelsvertreter, Vertriebsleiter und Angestellte im Vertrieb zeigte auf, wie sich Abläufe im Vertrieb erleichtern und verbessern lassen, um effizienter zu arbeiten – und zu verkaufen.

Zu Beginn gab Unternehmensberater Wolfgang Schwetz, seit 1989 spezialisiert auf Customer Relationship Management (CRM) und Herausgeber des CRM-Marktspiegels, einen Überblick über die verschiedenen CRM-Lösungen

am Markt. Anschließend folgte eine Podiumsdiskussion über CRM in der Cloud: Drei CRM-Anbieter trafen aufeinander und erörterten Pro und Contra dieser webbasierten Anwendung. Es folgte Tim Oberstebrink mit dem Thema „Do's und Don'ts im Technischen Vertrieb – wie Sie mit kleinen Änderungen lange Hebel ziehen können“. Im Anschluss gaben Hans Christian Friedmann und Matthias Horstmann Statements aus der Praxis und zeigten auf, wie man komplexe Produkte verkauft. Nach dem Mittagessen wartete das Verkaufstraining „Kunden kaufen Nutzen – Mehr Termine, mehr Abschlüsse durch Kundenorientierung“ mit Tim Cortinovis auf die Teilnehmer.

Anschließend wurden in dem Workshop „Best Practice im technischen Vertrieb“ anschauliche Beispiele aus dem Vertriebsalltag dargestellt, die sich für den eigenen Vertrieb adaptieren lassen. Parallel dazu fand ein zweiter Workshop statt: „Körperrhetorik®: Von null auf hundert in 0,3 Sekunden – Der erste Eindruck“. Coach Nadine Kmoth zeigte, wie man sich schnell und sicher auf permanent wechselnde Gesprächspartner einstellt. Zum Abschluss fand eine Podiumsdiskussion mit dem Titel „Welche Rolle räumen Sie dem persönlichen Verkaufen im Zeitalter der Digitalisierung ein?“ statt, moderiert von Anja Schüür-Langkau von Springer Fachmedien.

Kandidatenbenennung für den George Hayward Award 2017

Es ist wieder soweit: Der „IUCAB-Agent of the Year“ für das Jahr 2017 wird gesucht. Die IUCAB (Internationally Uni-

ted Commercial Agents and Brokers) wird am 25./ 26. Mai 2017 im Rahmen ihrer Mitgliederversammlung in Hel-

sinki/St. Petersburg erneut den internationalen Handelsvertreter des Jahres auszeichnen.

Sozialversicherungswerte 2017

Die Löhne und Gehälter in Deutschland sind im vergangenen Jahr wieder gestiegen. Deshalb haben sich die Beitragsbemessungsgrenzen in der Kranken- und Rentenversicherung seit Jahresbeginn geändert. Die im Versicherungsrecht wichtige Jahresarbeitsentgeltgrenze erhöht sich auf 57.600 Euro. Im Beitragsrecht der Sozialversicherung steigen die relevanten Beitragsbemessungsgrenzen ebenso wie die Bezugsgrößen.

■ **Beitragsbemessungsgrenzen der Kranken- und Pflegeversicherung:** Die Beitragsbemessungsgrenze (BBG) in der gesetzlichen Krankenversiche-

rung (GKV) steigt von derzeit 4.237,50 Euro auf 4.350 Euro im Monat (52.200 Euro jährlich). Die gleichen Werte gelten in der Pflegeversicherung. Die Beitragsbemessungsgrenzen in der Kranken- und Pflegeversicherung gelten bundeseinheitlich.

■ **Beitragsbemessungsgrenzen der Renten- und Arbeitslosenversicherung:** Die BBG West wird im Jahr 2017 in der Renten- und Arbeitslosenversicherung auf monatlich 6.350 Euro festgesetzt, jährlich sind dies 76.200 Euro. In den neuen Bundesländern gilt die BBG Ost von monatlich 5.700 Euro bzw. jährlich 68.400 Euro.

■ **Beitragszuschuss zur Krankenversicherung steigt:** Für gut verdienende Arbeitnehmer wird es aufgrund der höheren Beitragsbemessungsgrenze 2017 teurer. Der maximale Arbeitnehmeranteil ohne Zusatzbeitrag (7,3%) zur Krankenversicherung mit Anspruch auf Krankengeld beträgt 317,55 Euro.

Die Arbeitgeber müssen den höheren Beitragszuschuss von maximal 317,55 Euro (7,3%) zahlen. Der Beitragszuschuss zur freiwilligen gesetzlichen Krankenversicherung und der Höchstzuschuss zu einer privaten Krankenversicherung sind bundesweit gleich.