

Veranstaltung für CDH-Mitglieder

CDH-Sommercamp 2020

Vom 21. bis zum 23. Juni 2020 findet im Kloster Wasem in Ingelheim (Rheinland-Pfalz) das diesjährige CDH-Sommercamp statt. Informationen finden Sie unter <https://cdhbw.de/event/cdh-sommercamp-2020/>.

Es erwartet Sie ein zweieinhalbtägiger intensiver Vertriebs-Workshop:

- Best Practice & Netzwerk
- Top-Referenten & Profis im Vertrieb
- Grill-Event bei der Werber-Grill Akademie

In den Kosten sind Hotel, Verpflegung, Workshops, Vorträge, Unterlagen, Tagungsgetränke inklusive. Die Kosten sind als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar.

Programm und Themenvorstellung

Sonntag, 21.06.2020

16.00 – 17:00 Uhr: Get together

Einführung in die Veranstaltung / Vorstellungsrunde Katja Rudolf / Eckard Döpfer

17.00 – 18.00 Uhr: Best Practice: Sven Patrick Rinker „Wie ich mit meinem selbstentwickelten CRM „Thalios“ als HV den Prozess der digitalen Transformation vollzogen habe“

18 – 19.30 Uhr*

Moderierte Diskussion aller Teilnehmer: Austausch aktueller Themen + Best Practice

Alternativ: FUSSBALL

***Spezieller HV/IV-Block für gewünschten Best Practice Austausch – für nicht Interessierte ist Anreise am Abend/Folgetag möglich**

Montag, 22.06.2020

09.00 – 10.00 Uhr Vortrag: Dr. Michael Lache

„Strategische Ansätze im Einkauf verstehen und diese für die eigene Überzeugungskraft des Einkäufers nutzen, mein Produkt zu kaufen“

10.30 – 12.45 Uhr: Kaffeepause

10.45 – 11.45 Uhr: Impuls-Vortrag: Ulrike Neubauer

„Kalt-Akquise: Die professionelle B2B Speed-Dating-Methode“

11.45 – 12.00 Uhr: Vortrag: Claudia Franz

„Vertriebspositionierung und Nutzenkommunikation: Kunden verstehen und mit den

richtigen Argumenten verkaufen“ (Workshop-Thema 1)

12.00 – 13.00 Uhr: Mittagessen

13.00 – 13.45 Uhr: Vortrag: Axel Schröder

„Wie Sie mit der 5-Way-Methode und dem Ishikawa-Diagramm Problemursachen herausfinden und nicht nur die Symptome bekämpfen (Workshop Thema 2)

13.45 – 14.00 Uhr: Kaffeepause

14.00 – 16.00 Uhr: Workshop 1:

„Vertriebspositionierung in der Praxis: Ihren Produktnutzen und Ihr Angebot auf den Punkt gebracht“

Workshop 2:

5 Why und Ishikawa-Diagramm - Praktische Anwendung im B2B- Vertrieb

16.30 – 19.30 Uhr: Incentive: Weber Grill Akademie

Ab ca. 20.00 Uhr: Gemeinsamer Ausklang in gemütlichem Ambiente / Bar im Hotel

Dienstag, 23.06.2020

09.00 – 10.00 Uhr: Impuls-Vortrag: Torsten Herrmann

„Nutzen Sie die Digitalisierung für Ihren Verkaufserfolg und lassen Sie sich nicht abhängen!“

10.00 – 10.15 Uhr: Kaffeepause

10.15 – 11.15 Uhr: Impuls-Vortrag: Detlef Persin

Digitaler Wandel als Herausforderung und Stresstest für klassische B2B-Vertriebsorganisationen

11.15 – 12.30 Uhr: Impuls-Vortrag: Stefan Randler

„Online Vertrieb im B2B Bereich: Mit richtigen Texten die Online Performance optimieren und damit den Vertriebsumsatz erhöhen“

12.30 – 13.30 Uhr: Mittagessen

13.30 – 14.30 Uhr: Vortrag: Philipp Krupke – Jan Hannes – Eckhard Döpfer

„Neue Rechtsprechung und aktuelle Gesetze für Handelsvertreter und KMUs im Vertrieb“

14.30 – 15.00 Uhr: Vortrag: Stephan Hartmann

„Prävention & Notfallplan: Was tun, wenn das Unvorhergesehene eintritt“

15.00 – 15.15 Uhr: Kaffeepause

15.15 – 16.15 Uhr: Abschluss

Evaluation und Abschlussdiskussion

16.15 Uhr: Individuelle Abreise