

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | **Email:** info@cdhbw.de | **Fax:** 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

SEMINAR:

Methoden der strategischen Verhandlungsführung

So machen Sie Einkäufer zu Ihren überzeugten Kunden



TRAINER:

Dr. Michael Lache

ist als Schreinermeister und langjähriger Manager ein profunder Kenner der Holz- und Baustoffbranche. Seine Erfahrung aus über 10 Jahren erfolgreicher Handelsvertretung für erklärungsintensive Bauelemente gibt er in Vertriebs- und Verhandlungsseminaren weiter.

Der promovierte Holzwirt unterstützt als Berater und Coach Industrie und Fachhandel bei Vertrieboptimierung und -training und fördert Manager und Unternehmer bei Führungsthemen und Veränderungsprozessen.

Termin: Montag, den 22.06.2020, von 09:00 Uhr - 10:30 Uhr

Ziele: Die Aufgabe von Einkäufern ist viel komplexer als sie von Verkäufern oft wahrgenommen wird. Auch wenn es in Verhandlungen vordergründig scheinbar nur um den Preis geht, steht für den Einkäufer in der Regel sehr viel mehr auf dem Spiel. Professionelle Verkäufer gehen darum schwierige Verhandlungen strategisch an, um am Ende den Einkäufer vom Mehrwert ihrer Produkte und Leistungen zu überzeugen und ihn als langfristigen Kunden zu gewinnen. Im Vortrag wird aufgezeigt, mit welchen Methoden Verkäufer Einkäufern professionell, strategisch und zielorientiert bei anspruchsvollen Verhandlungen begegnen, um ihre Ziele erfolgreich zu erreichen.

Mögliche Inhalte:

1. Vorbereitung

Profis überlassen nichts dem Zufall

2. Strategie

Erfolge durch das Unerwartete

3. Persönlichkeiten

Einkäufer sind auch nur Menschen

4. Abschluss

Gewinnen ohne zu siegen

Methoden: Vortrag mit Powerpoint und Flipchart

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | **Email:** info@cdhbw.de | **Fax:** 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

SEMINAR:
**Vertriebspositionierung und Nutzenkommunikation:
Kunden verstehen und mit den richtigen
Argumenten verkaufen“**



TRAINERIN: Claudia Franz

25 Jahre Erfahrung in Führungsfunktionen im Marketing und Vertrieb, Spezialistin für Markenpositionierung und Vertriebskommunikation

Termin: Montag, den 22.06.2020 von 11.45 Uhr – 12.00 Uhr

Ziele: Erfahren Sie das Erfolgsrezept erfolgreicher Unternehmer! Heute ist es jedes Produkt – egal ob Sie an Endkunden oder B2B verkaufen – online, weltweit und jederzeit verfügbar. Leicht zu erreichen über das Internet oder die Netzwerke der Global Player. Sie brauchen ein unschlagbares Argument für Ihr Produkt, das Ihnen eine Alleinstellung garantiert. Nur so schaffen Sie es, aus der Spirale von Preisdiskussionen und Rabatten herauszukommen.

Mögliche Inhalte: Ich erläutere Ihnen die Theorie und berichte von einigen spannenden Praxisfällen aus den unterschiedlichsten Branchen.

Methoden: Vortrag mit PowerPoint-Präsentation, Beispiele aus der Praxis

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | **Email:** Info@cdhbw.de | **Fax:** 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

**SEMINAR:
PRÄVENTION UND NOTFALLPLAN: WAS TUN,
WENN DAS UNVORHERGESEHENE EINTRIT**



**TRAINERIN:
Stephan Hartmann**

Geschäftsführer Recht und Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt) beim CDH Baden-Württemberg

Termin: Dienstag, 23. Juni 2020, 14.30 – 15.00 Uhr

Ziele: In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Aspekte des Betrieblichen und Privaten Notfallplans. Nach diesem Seminar wissen Sie, was getan werden muss, damit Notfälle und Krisen möglichst unbeschadet zu überstehen.

Mögliche Inhalte:

- Unternehmer-Notfallplan – wofür?
- Betriebliches Notfall Handbuch
- Privates Notfall-Handbuch
- Wichtige Unterlagen – das Handelsvertreterspezifische!
- Verfügungen und Vollmachten etc.
- Wertvoll – die Mitgliedschaft in der CDH

Methoden: Vortrag mit PowerPoint-Präsentation, Beispiele aus der Praxis

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | Email: info@cdhbw.de | Fax: 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

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



TRAINER:
Torsten Herrmann

25 Jahre Erfahrung als Führungskraft und Berater in B2B-Marketing und -Vertrieb, Spezialist für Lead-Generierung, digitales Marketing und digitalen Vertrieb.

Termin: Dienstag, den 23.06.2020, 09.00 Uhr – 10.00 Uhr

Ziele:

Die Teilnehmer des Workshops sollen...

- ein besseres Verständnis für die Themen entwickeln, die im digitalen Marketing diskutiert werden,
- die Grundideen hinter den bekanntesten Online-Marketing-Ansätzen verstehen,
- die Vorteile des digitalen Marketings für ihre eigene Arbeit im Vertrieb kennenlernen
- und erfahren, wie eine enge Zusammenarbeit zwischen digitalem Marketing und Vertrieb den Umsatz ihres Unternehmens steigern kann.

Mögliche Inhalte:

In seinem Workshop beschäftigt Torsten Herrmann sich mit folgenden Fragen:

- Welche Ansätze sind im digitalen Marketing besonders effektiv? (Einführung Inbound Marketing, Account-based Marketing, Chatbots, Lead-Generierung in Social Media)
- Wie kann digitales Marketing den Vertrieb bei seiner Arbeit unterstützen?
- Wie verändert sich im digitalen Marketing das Zusammenspiel zwischen Marketing und Vertrieb?

Methoden: Vortrag mit PowerPoint-Präsentation, Beispiele aus der Praxis

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | **Email:** Info@cdhbw.de | **Fax:** 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

SEMINAR:
Kaltakquise: die professionelle B2B Speed-Dating-Methode

TRAINERIN:
Ulrike Nebauer
Geschäftsführerin issbos GmbH



Termin: Montag, den 22.06.2020, von 10.45 Uhr – 11.45 Uhr

Ziele: Das Wort Kaltakquise bekommt für Sie eine neue positive Bedeutung. Sie werden strukturierter und zielgerichteter akquirieren und alle relevanten Informationen für eine gute Vorbereitung Ihres Verkaufsgesprächs erlangen. Einwände und Vorwände werden Sie als Chance nutzen Dies gibt Ihnen die notwendige Sicherheit für den Erfolg, nämlich den erhofften Termin beim potentiellen Kunden.

Mögliche Inhalte:

- Bereiten Sie sich auf Ihre Wunschkunden vor!
- Tauchen Sie ein in die Welt Ihres Kunden mit der „professionellen B2B Speed-dating-Methode“ von issbos
- Kunden wollen „Menschenverstehler“ – Rahmenbedingungen der Kommunikation
- Entwickeln Sie Ihre Botschaft und wecken Sie Interesse in Sekundenschnelle.
- Stellen Sie die richtigen Fragen und steuern Sie das Gespräch mit Sogwirkung.
- Entgegenen Sie Einwänden und Vorwänden professionell und finden Sie zurück ins Gespräch.
- Verpassen Sie nicht den Abschluss!
- Fitness-Training: Kontrollieren Sie Ihren Gefühlszustand – Back to 100%!

Methoden: Arbeitshandbuch, Einzelübungen, Rollenspiele

SEMINAR: **Credo: „Das Digitale hat dem Analogen zu dienen!“**



TRAINER

Detlef Persin, ist seit 2 Jahren Leiter der CDH Akademie in Frankfurt und seit 13 Jahren Inhaber des Weiterbildungs- und Consulting Unternehmens NAOS, Wettenberg.

Vorher war er über zwei Jahrzehnte in leitenden Managementfunktionen, sowie als Mitglied der Geschäftsleitung bei DAX-30-Unternehmen aus der ITK-Branche beschäftigt. Als Certified DiSG® Trainer legt er Wert auf die kaufmännische Machbarkeit und einen nachhaltigen Praxisbezug unter Einbezug des Change-Managements. Sein Augenmerk liegt auf der Unterstützung des Verkaufs im Channel sowie des Business-to-Business Vertriebs. Die Verbindung von digitaler Transformation im Vertrieb unter Berücksichtigung der Street Skill-Faktoren ist eine seiner Kernkompetenzen.

Zum Thema Digitalisierung im Vertrieb hat er schon verschiedene Publikationen in der Fachpresse veröffentlicht.

Termin: Dienstag, den 23.06.2020, von 10.15 Uhr – 11.15 Uhr

Ziele: Veränderungen und Grenzen durch die Digitalisierung der Arbeitswelt erkennen. Den Erfolgsfaktor Mitarbeiter, in dem sich durch die digitale Transformation ergebenden Veränderungsprozesse, zu berücksichtigen und zu verstehen.

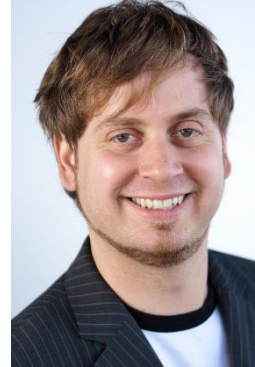
Mögliche Inhalte: „Digitaler Wandel als Herausforderung und Stresstest für klassische B2B Vertriebsorganisationen“

- Sind wir nicht alle schon ein wenig digital
- Wie gelingt die digitale Transformation im Mittelstand
- Wie verändert sich die Kommunikation mit dem Kunden und was muss dabei beachtet werden. Beispiele und Erklärung anhand digitaler Vertriebsprozesse
- Wie ticken Mitarbeiter im Rahmen der voranschreitenden Digitalisierung ihrer Arbeitswelt
- Keine erfolgreichen Digitalisierungsprojekte ohne den Erfolgsfaktor Mitarbeiter!

Methoden: Vortrag mit PowerPoint-Präsentation (*eigenes Mac Book wird benutzt*), Beispiele aus der Praxis

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | **Email:** Info@cdhbw.de | **Fax:** 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

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



TRAINER: Stephan Randler
Fachjournalist und Onlinemarketing-Profi

Termin: Dienstag, den 23.06.2020 von 11.15 Uhr- 12.30 Uhr

Ziele: Viele B2B-Händler tun sich noch schwer damit, ihre Produkte und Services im Internet zu vermarkten. Dabei spielen Suchmaschinen wie Google und Online-Marktplätze wie Amazon Business eine immer größere Rolle für B2B-Entscheider bei der Kaufentscheidung. Hier müssen B2B-Händler daher ihr Angebot entsprechend platzieren und vermarkten, um neue Kunden zu gewinnen und keine Umsätze zu verlieren. Entscheidend bei der Online-Vermarktung ist das passende Wording, um Kunden abzuholen und vom eigenen Angebot zu überzeugen. Denn das Internet bietet nicht nur viele Chancen. Auch die Konkurrenz ist oft nur einen Klick entfernt.

Inhalte:

- Für die eigene Zielgruppe die richtigen Texte formulieren
- Sichtbarkeit im Internet bei Suchmaschinen und Online-Marktplätzen erhöhen
- Erfolgreicher online handeln mit verkaufsstarken Produkttexten
- Kundenversprechen und Alleinstellungsmerkmale definieren und vermarkten
- B2B-Kunden die Kaufentscheidung erleichtern durch zielgenaue Marketing-Texte
- Inkl. Detail-Analyse des eigenen B2B-Shops und der Online-Werbemittel

Methoden: Workshop, Gruppenübungen, auf Anfrage Einzeltraining

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | **Email:** Info@cdhbw.de | **Fax:** 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

SEMINAR:
**Wie Sie mit der 5-Why-Methode und dem Ishikawa-Diagramm
Problemursachen herausfinden und nicht nur die Symptome bekämpfen**



TRAINER:
Axel Schröder

Seit 20 Jahren Erfahrung in der Prozessoptimierung mit Prozessmanagement, Lean Management und Six Sigma in der Industrie und seit 10 Jahren Unternehmensberater für kleine Unternehmen wie Handwerksbetriebe

Termin: Montag, den 22.06.2020 von 13.00 – 13.45 Uhr.

Ziele: Vermittlung der theoretischen Grundlagen der beiden Werkzeuge „Ishikawa-Diagramm“ und „5Why – 5 x Warum“.

Aufzeigen der Stärken aber auch der Schwächen der beiden Werkzeuge sowie der Einsatzgebiete im kleinen Unternehmen.

Mögliche Inhalte: Aufbau des methodischen Wissens bei den Seminarteilnehmern, um die beiden Werkzeuge 5Why und Ishikawa im eigenen Unternehmen als Problemlösungswerkzeuge anzuwenden.

Methoden: Vortrag mit PowerPoint-Präsentation, Flipchart und Moderationswand

CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V. | Postfach 81 01 80 | 70518 Stuttgart
Telefon: 0711 / 214 755 - 0 | Email: Info@cdhbw.de | Fax: 0711 / 214 755 - 55
www.cdhbw.de

SEMINAR:
Neue Rechtsprechung und aktuelle Gesetze für Handelsvertreter und KMUs im Vertrieb



TRAINER:
Rechtsanwalt Philipp Krupke und Hauptgeschäftsführer und Rechtsanwalt Jan Hannes

Philipp Krupke ist Hauptgeschäftsführer der CDH im Norden und Rechtsanwalt und als solcher seit über 15 Jahren ausschließlich mit Fragestellungen und Problemen von selbständigen Vertriebsprofis befasst.

Jan Hannes ist Hauptgeschäftsführer der CDH Mitte und Rechtsanwalt seit Juli 2014. Von 2004 als Rechtsanwalt in der Kanzlei Schwab & Hannes in Koblenz beschäftigt. Von 2008 bis Juli 2014 als CDH-Geschäftsführer in Koblenz tätig.



Eckhard Döpfer, geboren in Hanau, studierte Rechtswissenschaften an den Universitäten Bonn und Köln. Nach seinem 2. Staatsexamen war er zunächst in einer Anwaltskanzlei tätig bis er 1996 in der Rechtsabteilung der CDH e.V. wechselte und dort Geschäftsführer wurde. Seit 2010 war er Mitglied der Hauptgeschäftsführung bis er im Jahr 2015 alleiniger Hauptgeschäftsführer wurde. Seit 2010 ist er zudem Geschäftsführer der CDH eService GmbH und ab Gründung der CDH legal GmbH im Jahr 2015 auch deren Geschäftsführer.

Alle Referenten sind Experten im Vertriebsrecht aber auch gefragte Gesprächspartner von Vertriebsprofis und Unternehmen, die ihren Vertrieb neu strukturieren möchten, und haben einen umfassenden Überblick über die für selbständige Vertriebler relevanten Gesetze und die darauf fußende Rechtsprechung.

Termin: Dienstag, den 23.06.2020 von 13:30 – 14:30 Uhr.

Ziele: Die Teilnehmer sollen einen Überblick über für selbstständige Vertriebsprofis relevante Gesetzesänderungen und insbesondere auch vertriebsrechtliche Rechtsprechung der letzten Jahre erhalten.

- Mögliche Inhalte:**
- Transparenzregister – Was ist zu beachten
 - A1-Bescheinigung bei Auslandsreisen
 - neue Rechtsprechung zum Handelsvertreterausgleich (u.a. auch bzgl. des Ausgleichs für Vertragshändler)
 - neue Rechtsprechung zur Verjährung des Buchauszugsanspruchs

Methoden: lebendiger, als Dialog gestalteter Vortrag mit PowerPoint-Präsentation und Beispielen aus der Praxis.