

NEUES THEMA !

# Entwicklung und Umsetzung PROFESSIONELLER VERTRIEBSSTRATEGIEN

*Speziell für den Vertrieb hochwertiger  
TECHNISCHER PRODUKTE!*

**- Mit schlagkräftigen Vertriebsstrategien zum Erfolg ! -**

13. und 14. Mai 2004  
RAMADA HOTEL WIESBADEN  
D-65189 WIESBADEN



Deutsches Industrieforum für Technologie

Internet: <http://www.dif.de>

e-Mail: [info@dif.de](mailto:info@dif.de)



## Thema

# Entwicklung und Umsetzung professioneller Vertriebsstrategien

**- Mit schlagkräftigen Vertriebsstrategien zum Erfolg**

Seminarleitung Dr. Rainer Bieker, Köln

In den heutigen komplexen Märkten mit hohem Wettbewerbsdruck kommt einer präzise durchdachten Vertriebsstrategie eine außergewöhnlich hohe Bedeutung zu.

Gerade im Bereich der Investitionsgüterindustrie, in der hochwertige technische Produkte hergestellt und vertrieben werden, ist eine besonders zielorientierte Vertriebsstrategie zwingend notwendig. Nur modifizierte und dem Markt angepasste Strategien arbeiten effizient und bringen Erfolg.

Auf diesem Intensiv-Seminar erfahren Sie zunächst, was Sie bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien berücksichtigen müssen. Hierbei geht es auch um die Reorganisation vorhandener Strukturen. Anschließend wird die Erarbeitung einer schlagkräftigen Vertriebsstrategie mit den jeweils notwendigen Schritten intensiv erarbeitet. Die Realisierung der Schritte mit der Umsetzung in die Vertriebspraxis wird eingehend behandelt.

## Teilnehmerkreis

- Kaufmännische Geschäftsführung
- Vertriebsleiter
- Marketingleiter
- Außendienstmitarbeiter
- Verantwortliche Mitarbeiter des Innendienstes
- Bereichs- und Bezirksleiter
- Vertriebsingenieure
- Technische Verkäufer

## Programmfolge

### 1. Die Kunst der Strategie-Entwicklung

Dr. Rainer Bieker, DR. BIEKER CONSULTING, Köln

- Was kann man von den großen Strategen lernen ?
- Voraussetzungen für die Entwicklung erfolgreicher Strategien

Pause: Kaffee + Tee

- Was muss man als Strategie beherrschen ?

### 2. Vorgehen bei der Strategie-Entwicklung

Dr. Rainer Bieker

- Womit beginnt man bei der Entwicklung von Strategien
- Warum Sie bei der Entwicklung in die Zukunft schauen müssen
- Der Strategie-Entwicklungsprozess

Gemeinsamer Mittagstisch

### 3. Vertrieb und Marketing

Dr. Rainer Bieker

- Welche Bedeutung hat das Marketing für den Vertrieb
- Der Vertrieb als Element des Marketing-Mix

Pause: Kaffee + Tee

### 4. Was man für die Entwicklung einer Vertriebsstrategie wissen muss

Dr. Rainer Bieker

- Die präzise Erforschung der Zielgruppe und deren Bedürfnisse
- Wettbewerbsanalysen
- Stärken und Schwächen des eigenen Vertriebsapparates

### 5. Entwicklung klarer Vertriebsziele

Dr. Rainer Bieker

- Welche Größen eignen sich als Vertriebsziele
- Wie kann sichergestellt werden, dass die Vertriebsziele realistisch sind
- Bottom-UP und Top-Down-Planung der Vertriebsziele

Ende des 1. Veranstaltungstages gegen 18.00 Uhr

## Abendveranstaltung ab 19.30 Uhr

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag lädt Sie das **DIF** in **Wiesbaden** zu einer **Weinprobe** mit **Weinkommentar** und **Rheingauer Spezialitäten** ein.

### 6. Erarbeitung von Vertriebsstrategien

Dr. Rainer Bieker

- Segmentierung des Marktes

- Was sind die interessantesten Kunden und in welcher Reihenfolge sollen sie bearbeitet werden
- Timing-Entscheidungen
- Positionierung des Unternehmens im Markt
- Vorgehen des Vertriebs bei der Marktbearbeitung
- Gefahren bei der Besetzung mehrerer Vertriebskanäle
- Umsetzung der Vertriebs-Strategien in konkrete Maßnahmen

## **7. Vertriebs-Organisation**

Dr. Rainer Bieker

- Prozessorientierte Gestaltung der Vertriebsaktivitäten
- Welche Bereiche braucht ein moderner, dynamischer Vertrieb

Pause: Kaffee + Tee

- Die Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst
- Spezielle Organisationsformen im Vertrieb
  - Key Account Management, Selling Center

## **8. Tücken bei der Umsetzung von Vertriebsstrategien**

Dr. Rainer Bieker

- Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung der Vertriebsstrategie
- Seien Sie wachsam: Was Ihnen einen Strich durch die Rechnung machen kann

Gemeinsamer Mittagstisch

## **9. Motivation und Coaching der Vertriebsmitarbeiter** **- Wie man seine Mitarbeiter zu Höchstleistungen motiviert**

Dipl.-Ing.-Ing. Dieter Mattigkeit, Kempen  
Deutsches IndustrieForum für Technologie

### **- Zielvereinbarungsgespräche mit Vertriebsmitarbeitern**

Dr. Rainer Bieker

### **- Prämiensysteme und Incentives**

Dipl.-Ing.-Ing. Dieter Mattigkeit

### **- Coaching von Mitarbeitern**

Dr. Rainer Bieker

Pause: Kaffee + Tee

## **10. Vertriebssteuerungs- und Informations-Instrumente**

Dr. Rainer Bieker

- Management- und Vertriebsinformations-Systeme
- Ziel- und Beurteilungssysteme für den Vertrieb

Ende der Veranstaltung gegen 15.30 Uhr

## Referenten

### Dr. Rainer Bieker

DR. BIEKER CONSULTING

Rinderweg 5  
D-51109 Köln

### Dipl.-Ing. Dieter Mattigkeit

DEUTSCHES INDUSTRIEFORUM  
FÜR TECHNOLOGIE

Tulpenstr. 10  
D-47906 Kempen

## Vorteile für Ihre Praxis !

- ▶ Sie lernen die Voraussetzungen für die Entwicklung erfolgreicher Strategien kennen
- ▶ Sie bekommen wertvolle Hinweise zur Gestaltung eines optimalen Strategieentwicklungs-Prozesses
- ▶ Sie erhalten praxisgerechte Tipps, damit Sie für Ihr Unternehmen sicher und selbständig ein wirkungsvolles marktgerechtes Strategie-Konzept entwickeln können
- ▶ Sie erfahren, wie Vertriebsstrategien in konkrete Maßnahmen umgesetzt werden
- ▶ Sie erhalten notwendige Informationen für die richtigen Formulierungen zur Vereinbarung von Vertriebszielen
- ▶ Sie werden mit speziellen Vertriebsorganisationsformen – die Ihre Vertriebsstrategien wirkungsvoll unterstützen – vertraut gemacht
- ▶ Sie komplettieren Ihr Wissen um den Einsatz moderner Vertriebssteuerungs- und Informationssysteme

## Hinweis

Da der Themenbereich **Technischer Vertrieb** sehr komplex ist, kann ein umfassendes fundiertes Wissen nicht in einem einzigen Seminar behandelt werden. Aus dieser Erkenntnis heraus und um der neuen Marktsituation gerecht zu werden, bietet das DIF zusätzlich **weitere wichtige praxisrelevante Detailthemen in 2004** an.

Diese geben Ihnen die Gelegenheit, sich vertiefend intensiv weiterzubilden. Sie können die Themen im Internet unter **www.dif.de Technischer Vertrieb** nachlesen.

# Einzelheiten zur Teilnahme

## Anmeldung

Bitte anhängenden Anmeldeabschnitt ausfüllen und

➤ per Fax 0 21 52 / 51 82 21 ➤ per Post an:

**Deutsches Industrieforum für Technologie**

Postfach 10 02 15

47879 Kempen

Füllen Sie bitte für jeden Teilnehmer eine Anmeldung aus. Bei mehreren Teilnehmern bitte Kopien verwenden.

➤ per e-Mail: [info@dif.de](mailto:info@dif.de)

➤ per Internet: <http://www.dif.de>

Die Teilnahme an der Veranstaltung wird durch Zusenden des Anmeldebeleges und der Rechnung bestätigt.

## DIF-Berichte PowerPoint-Inhalt auf CD Teilnehmergebühr

Die Teilnehmer erhalten ausführliche Berichte über den Inhalt der Vorträge in Form eines Handbuches. Ihr Handbuch wird Ihnen gegen Vorlage des Gutscheines im Tagungsbüro am Veranstaltungsort ausgehändigt. **Die Teilnehmergebühr beträgt EUR 1.180,- (plus MwSt.).** Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch**, die **Abend-Veranstaltung** sowie die **Erfrischungsgetränke** in den Pausen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir nach Rechnungsstellung auf eines unserer Konten:

Sparkasse

Commerzbank

Postgirokonto

Krefeld

Kempen

Essen

BLZ 320 500 00

BLZ 320 400 24

BLZ 360 100 43

Konto-Nr. 11 039 443

Konto-Nr. 2 209 575

Konto-Nr. 306 657-439

Bei Stornierung einer Anmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn beträgt die Gebühr für unseren Verwaltungsaufwand EUR 80,- (plus MwSt.). Nach diesem Termin berechnen wir die Teilnehmergebühr in voller Höhe. In diesem Fall senden wir Ihnen das Handbuch nach der Veranstaltung gegen Einsenden des Gutscheines zu.

## Termin / Durchführungsort

**13. und 14. Mai 2004**

**RAMADA HOTEL WIESBADEN**

Abraham-Lincoln-Str. 17

**D-65189 WIESBADEN**

## Unterkunft

In diesem Hotel haben wir für Sie unter dem **Stichwort „IndustrieForum“** Zimmer zu einem **Sonderpreis** vorreserviert.

**Bitte rufen Sie Ihr Zimmer bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn selbst ab.**

**Telefon 06 11 / 79 70 • Fax 06 11 / 76 13 72**

## Auskunft / DIF

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

Tel. 0 21 52 / 10 15 und 10 16 – Telefax 0 21 52 / 51 82 21

Internet: <http://www.dif.de>

e-Mail: [info@dif.de](mailto:info@dif.de)

FIRMA		(RECHNUNGSEMPFÄNGER)	
ABTEILUNG	TELEFON	E-MAIL	
TITEL	VORNAME/NACHNAME		
POSTLEITZAHL	STRASSE/HAUSNUMMER		
LAND	POSTLEITZAHL	POSTFACH	ORT

Wenn unzustellbar, zurück an Absender

**ANMELDUNG**

Bitte ankreuzen

JA  NEIN

Veranstaltungs-Nr.

**50 - 81 - 01**

**Professionelle  
Vertriebsstrategien**  
13. und 14. Mai 2004  
**WIESBADEN**

Bei mehreren Teilnehmern  
bitte Kopien dieses Anmeldeabschnittes verwenden.

Rechnungs-Nr. \_\_\_\_\_

Bitte tragen Sie Anschriftenänderungen direkt in diesen Aufkleber ein.

**Das Unternehmen - Deutsches Industrieforum für Technologie DIF**  
 Eckdaten: Das DIF besteht seit 1984. Die Weiterbildungsveranstaltungen werden an verschiedenen Orten in der BRD durchgeführt.  
 Mit der Aufplanung und Durchführung der Veranstaltungen sind 30 eigene Mitarbeiter und ca. 950 namhafte Referenten aus der Industrie, der Wissenschaft und Forschung beauftragt. Pro Jahr werden ca. 100 externe und interne Weiterbildungsmaßnahmen durchgeführt.  
 Der Name **Deutsches Industrieforum für Technologie** bürgt für:

- hohen Praxisbezug seiner Seminare
- hohe Qualität seiner Veranstaltungen
- hohen Nutzen für seine Teilnehmer

Seit Jahren wird diese Qualität dem DIF durch die Seminar-Bewertungen der Teilnehmer immer wieder bestätigt. Überzeugen Sie sich selbst in der **DIF-Leistungsbilanz** unter <http://www.dif.de>  
**Bis Ende 2000 haben sich beim DIF mehr als 40.000 Teilnehmer aus der Industrie erfolgreich weiterbilden lassen.**