



Einladung zum Intensiv-Seminar

Vertrieb & Marketing – „Vertriebsstrategien“

Führen Sie Ihre Organisation
erfolgreich in die Zukunft!

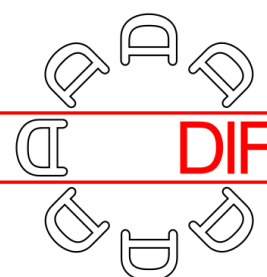
08. und 09. Juni 2021
Parkhotel Luise
D-76332 Bad Herrenalb

Ihr Partner für Technische Weiterbildung **seit 1984**

Deutsches Industrieforum für Technologie

Tulpenstr. 10
D-47906 Kempen

info@dif.de
www.dif.de



Vertrieb & Marketing – „Vertriebsstrategien“

Referent Dariusz Tondera, Geschäftsführer, DIREKT tec GmbH, Backnang

- Sie wollen neue Kunden generieren und wissen nicht, wie Sie vorgehen sollen?
- Ihnen fehlt der passende Leitfadent?
- Sie wollen mehr Umsatz, mehr verkaufen, mehr Neukunden, mehr zufriedene Stakeholder und vor allem Kunden und Mitarbeiter?

Wenn Sie solche und ähnliche Szenarien kennen, dann sind Sie beim **DIF** genau richtig. **Denn die Wenigsten wissen, was in diesem Fall zu tun ist.**

Wir entwerfen gemeinsam mit Ihnen **eine geeignete Vertriebsstrategie für Ihr Unternehmen**, indem wir Ihre Fragen gemeinsam behandeln. Dazu haben wir für Sie das passende Programm mit unserem Vertriebsexperten Dariusz Tondera zusammengestellt!

Wir wollen Ihnen die geeigneten Werkzeuge an die Hand geben, die Sie für eine erfolgreiche Vertriebsstrategie benötigen, um den gesamten Weg bis zum Erfolg zu meistern.

Wir freuen uns darauf, Sie bei diesem Ziel zu unterstützen.

Motivation unseres Referenten für das Thema

„Die Themen Vertrieb & Marketing haben mich sehr schnell im Berufsalltag infiziert, und ich habe verstanden, dass ein **erfolgreicher Vertrieb einer der zentralen Elemente einer erfolgreichen Unternehmung** ist - nicht nur in **Richtung der Kunden**, sondern auch in **Richtung der eigenen Mitarbeiter**, wie es auch die wirtschaftliche Lage durch Covid 19 zeigt.

Heute als Inhaber und Geschäftsführer weiß ich, was von einer Wirtschaftsorganisation und seinen Stake- und Shareholdern erwartet wird. Die Betriebswirtschaftslehre lehrt, dass jede unternehmerische Tätigkeit gewinnbringenden Umsatz erbringen sollte. Die Frage ist: Wie erreichen wir diesen gewünschten positiven Zustand?

Meine Erfahrungen aus dem Sport, meinem BWL Studium und der beruflichen Tätigkeit machen es mir heute möglich, Ihnen diese **Werkzeuge und Wege an die Hand zu geben, wie Sie erfolgreicher im Vertrieb & Marketing agieren können.**

Warum hat mich das Thema Vertrieb & Verkaufen so infiziert?

Begonnen hat alles mit der Kaltakquise, die ich im Umfeld des Personalheadhunting als junger Mensch (mit 18 Jahren) kennenlernen durfte. Es war und ist spannend zu erleben, wie Profis die besten Mitarbeiter in Zielunternehmen identifizieren und von Organisation A zu Organisation B transferieren. Aus meiner Sicht wird diese Kaltakquise bis heute in einer völligen Perfektion von Profis betrieben.

Wie das Verkaufen von einer anderen Art gesehen werden kann, habe ich im Sport kennenlernen dürfen. Über 20 Jahre war ich als **Schieds- und Linienrichter im Deutschen Eishockeysport** tätig. Dabei durfte ich **sehr viele Jahre Spiele in der 1. & 2 Liga leiten**. Auf diesem Level geht es nicht alleine um das Wahrnehmen, Handeln, Entscheiden sondern vielmehr um **das VERKAUFEN!** Es geht nicht immer um die richtige Entscheidung, sondern vielmehr darum, **wie diese Entscheidung verkauft wird**. Mit Übung, Vorbereitung, Werkzeugen und Plan gelingt es deutlich besser. **Wie im Sport, so ist es auch in der Wirtschaft.**“

VORTEILE FÜR IHRE BETRIEBLICHE PRAXIS

- Kundenorientiertes Denken
- Kundenbedürfnisse in den Mittelpunkt stellen mit Stärkung der Eigeninteressen
- Margensteigerung
- Steigerung der Zufriedenheit (Kunde, Mitarbeiter und sich selbst)
- Organisation der Strukturen zu einem nachhaltigen Erfolg
- Optimierung der Prozesse
- Agiles und flexibles Arbeiten
- Zusammenarbeit und Kommunikation im Team stärken

TEILNEHMERKREIS

- Personen, die Ihr Wissen im Vertrieb auffrischen oder erweitern wollen
- Geschäftsführer KMU (kleine und mittlere Unternehmen)
- Vertriebsleiter
- Key Account Manager
- Vertriebsingenieure
- Technische Verkäufer
- Vertriebsmitarbeiter

PROGRAMMFOLGE

T A G 1 08. Juni 2021

Beginn 09.00 Uhr

1. Einführung in den Vertrieb

- Das Markt- und Marketingumfeld
- Märkte und Absatz
- Marktentwicklung
- Absatzlage

Pause Kaffee und Tee

2. Erwartungen der Kunden

- Kundenorientierung
- Kundennutzen
- Kundenbindung
- Kundenbefragung

Gemeinsamer Mittagstisch

3. Der Weg zu Erfolg

- Das Hunter-Farmer-Modell
- Stufen der Neukundengewinnung
- Probleme bei der Kundengewinnung
- Einteilung nach A-, B- und C-Kunden

Pause Kaffee und Tee

4. Der Marketingprozess

- Marktanalyse
- Unternehmensziele
- Marketing-Strategien
- Marketing-Mix

Pause Kaffee und Tee

5. Vertrieb

- Marketing vs. Vertrieb
- Strategischer Vertrieb
- Vertriebsziele
- Vertriebsplan

Ende des 1. Veranstaltungstages gegen 18.00 Uhr

Abendveranstaltung ab 18.00 Uhr

Im Anschluss an den 1. Veranstaltungstag lädt Sie das **Deutsche IndustrieForum für Technologie** zu einer Diskussionsrunde mit Imbiss und Umtrunk ein.
Hier können Sie in gemütlicher Runde Erfahrungen austauschen.

T A G 2 09. Juni 2021

Beginn 08.00 Uhr

6. Marketing-Mix

- Produkt
- Preis
- Distribution, Vertrieb (Place)

Pause Kaffee und Tee

- Kommunikation (Promotion)
- Personal
- Prozess
- Ausstattung

Pause Kaffee und Tee

7. Vertriebsoffensive

- Organisation des Vertriebs
- Führung der Mitarbeiter
- Persönliche Ansprache
- Telefonakquise
- Dokumentation

Gemeinsamer Mittagstisch

8. Werkzeuge

- Wertschöpfer
- Kommunikationstechniken
- Problemlöser – Ursachenvermeider

Pause Kaffee und Tee

9. Austausch

Ende der Veranstaltung gegen 16.00 Uhr

REFERENT



Dariusz Tondera Geschäftsführer

DIREKT tec GmbH
Hohenheimer Straße 48
D-71522 Backnang

Dariusz Tondera hat im Jahr 2014 ein eigenes Dienstleistungsunternehmen gegründet. Er ist Geschäftsführer und Inhaber der Direkt tec GmbH. **DIREKT tec hat sich auf die Wertschöpfungsentwicklung im technischen Branchenumfeld spezialisiert.** Dazu gehört die **Sanierung** sowie **Restrukturierung von Unternehmen, Fachabteilungen, Projekten und das Entwickeln des Personals.** Die Themenschwerpunkte, mit denen sich seine Firma beschäftigt, sind Personalentwicklung, Einkauf, Projekte und der Vertrieb.

Des Weiteren ist er seit 2018 Geschäftsführer eines produzierenden Unternehmens im Umfeld der Automobilindustrie, welches zu den ältesten und 100 größten Industriekonzernen der Welt zählt.

Während seiner Zeit bei der ZAT Group (Vertriebsgesellschaft) hat er den Vertrieb bestens kennenlernen dürfen. Dieses Wissen konnte er als Key Account Manager bei K. D. Feddersen ausbauen. Beide Stationen haben ihm die Möglichkeit gegeben, ein hohes Maß an **Expertenwissen im Vertrieb** (im Umfeld der Automobil- und der Kunststoffindustrie) aufzubauen.

Dariusz Tondera konzentriert sich in seiner Arbeit **auf die Geschäftsentwicklung, die Strategien-Entwicklung, die Führung und auf das Management mit dem besonderen Schwerpunkt einer ganzheitlichen Unternehmensstrategie - vor allem der Ausrichtung auf den Kunden.**

EINZELHEITEN ZUR TEILNAHME

Anmeldung

per Internet [Seminarseite auf www.dif.de](http://www.dif.de)
per E-Mail info@dif.de
per Fax an 0 21 52 / 51 82 21

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

Die Teilnehmer erhalten einen Teil der **Vorträge** sowohl in Form eines Handbuches, das am Veranstaltungstag ausgehändigt wird, als auch **in digitaler Form zum Download**.

Der Download-Link wird jedem Teilnehmer nach Abschluss des Seminars zugeschickt.

Die **Teilnehmergebühr** beträgt **EUR 1.380,00** (plus MwSt.)

Der Betrag enthält die **Teilnehmerunterlagen**, den **Mittagstisch**, die **Abendveranstaltung**, das **Buch s.o.** sowie die **Erfrischungsgetränke und Snacks** in den Pausen.

Auf Grund der momentan äußerst schwierigen, unübersichtlichen wirtschaftlichen Lage (Coronavirus) werden ab sofort nach einer Anmeldung **Rechnungen ohne Angabe von Zahlungsfristen** erstellt – bis sichergestellt ist, dass das Seminar stattfindet. Das **DIF** informiert Sie über diesen Zeitpunkt.

Ab dann gilt: Zahlung ohne Abzug innerhalb von 14 Tagen.

Überweisung der Teilnehmergebühr erbitten wir dann auf eines unserer Konten

Sparkasse Krefeld
BLZ 320 500 00
Konto-Nr. 11 039 443
IBAN DE69 3205 0000 0011 0394 43
BIC SPKRDE33

Commerzbank Krefeld
BLZ 320 400 24
Konto-Nr. 2 209 575
IBAN DE73 3204 0024 0220 9575 00
BIC COBADEFFXXX

Weiterhin **keine Stornierungskosten** – wie bisher fallen auch bei kurzfristigen Absagen Ihrerseits keinerlei Kosten an.

Termin / Durchführungsort

08. und 09. Juni 2021

PARKHOTEL LUISE

Dobler Straße 26

D-76332 BAD HERRENALB

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. • Tel. 0 70 83 / 74 20 • Fax 0 70 83 / 74 29

DIF Kontaktdaten

Telefon 0 21 52 / 10 15 und 10 16

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

Fax 0 21 52 / 51 82 21

E-Mail info@dif.de

Für Auskünfte stehen Ihnen die Mitarbeiter unseres Sekretariates zur Verfügung.

Firma

Rechnungsempfänger

Abteilung

E-Mail

Telefon

Fax

Straße/Hausnummer (Postfach)

PLZ

Ort

Land

Rechnungsversand per

E-Mail

Post

Zustimmung Newsletter (ca. ein Mal pro Monat)

ja

nein

1. Teilnehmer

Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

Telefon

Abteilung

2. Teilnehmer

Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

Telefon

Abteilung

3. Teilnehmer

Titel

E-Mail

Vorname

Nachname

Telefon

Abteilung