

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Mit Kundenorientierung
zum Vertriebs Erfolg

19. Mai 2020
Frankfurt am Main

Sales Excellence live

**Ihre
Sicherheits-
garantie!**

Die virtuelle Konferenz
„Zukunftswerkstatt“
als Back-Up

PROGRAMM-HIGHLIGHTS

Kundenorientierung 4.0

Customer Experience in digitalen Zeiten

Der neue Kunde und wie Sie ihn erreichen

WORKSHOPS

Zukunftswerkstatt – Aktiv

Mit Zertifikat „Experte Kundenzentrierung Sales Excellence“

Mit Service
begeistern

Beratungs-
intensiver Vertrieb

Kundenorientierte
Vertriebsteams

Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider in großen und mittelständischen Wirtschaftsunternehmen
- Fach- und Führungskräfte aus dem Verkauf
- Vertriebsprofis in Handelsvertretungen und -agenturen
- Geschäftsführer, Vorstände und Unternehmer aus allen Branchen und Unternehmensgrößen
- vertriebsorientierte Marketing-Entscheider, die nach neuen Wegen der Kundenansprache und Kundenbindung in digitalen Zeiten suchen
- Start-ups mit Fokus Vertriebslösungen
- Geschäftsführer von Vertriebsberatungen
- Wissenschaftler und Studenten mit Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

Die 2. Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Smart selling – Mit Kundenorientierung zum Vertriebs Erfolg

Der Mensch steht auch im Zeitalter der Digitalisierung im Mittelpunkt erfolgreicher Unternehmensstrategien. Für Vertriebsorganisationen ist es deshalb unverzichtbar, sich kundenorientiert auszurichten und die Bedürfnisse ihrer Geschäftspartner und Abnehmer konsequent in den Fokus ihres Handelns zu stellen. Denn Kundenorientierung ist zuallererst Menschenorientierung.

Innovative, nutzerfreundliche Technologien, an den Kundenerwartungen ausgerichtete Sales- und Servicekonzepte sowie die Einbindung der Käufer in die Produktgestaltung sind entscheidende Bausteine für den Vertriebs-erfolg von morgen. Kundenorientierung wird damit zum Werttreiber für das gesamte Unternehmen.

Die Veranstaltung will Wege aufzeigen, wie sich Kunden überzeugen, begeistern und dauerhaft binden lassen. Namhafte Vertriebsexperten liefern Antworten auf die Schlüsselfrage, wie sich der Vertrieb den Anforderungen an exzellente Kundenbeziehungen in einer digitalen Welt stellen kann.

Wir freuen uns auf Sie!



Gabi Böttcher

Chefredakteurin Sales Excellence
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Sichern Sie sich Ihren Wissensvorsprung und profitieren Sie!

- Es erwarten Sie hochkarätige Referenten, spannende Vorträge, inspirierende Workshops und Diskussionsrunden.
- Nutzen Sie die Konferenz zum Netzwerken – das Get-together im Anschluss an die Veranstaltung bietet interessante Gespräche in angenehmer Atmosphäre.
- Eine begleitende Fachausstellung informiert über innovative Produkte und Dienstleistungen.

Ihr Vorteil: das Zertifikat

„Experte Kundenzentrierung Sales Excellence“

Mit dem Zertifikat „Experte Kundenzentrierung Sales Excellence“, das für die aktive Teilnahme an einem der begleitenden Workshops verliehen wird, erhalten die Teilnehmer eine aussagekräftige und hochwertige Auszeichnung ihrer persönlichen Vertriebskompetenz, verliehen von der Redaktion Sales Excellence und mit dem Renommee der Marke Springer Gabler.

Programm, 19. Mai 2020

Moderation: Gabi Böttcher, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

11.00 Eröffnung des Kongresses

Stefanie Burgmaier, Geschäftsführerin
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

11.10 **KEYNOTE** Kundenorientierung 4.0

Andreas Buhr, Unternehmer, Redner, Autor, Gründer und CEO der Buhr & Team Akademie, Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG

Foren

11.40 **Forum A1** Customer Experience in digitalen Zeiten

Prof. Dr. Marco Schmäh,
Professor, Lehrstuhl für Marketing
und Vertriebsmanagement, ESB
Business School Reutlingen

12.10 **Forum A2** Der neue Kunde und wie Sie ihn erreichen

Livia Rainsberger, Inhaberin,
WISSENCE e.U., Österreich

12.40 **Wie Kundenorientierung im B2B-Vertrieb funktioniert** **Florian Groß** Account Manager, Sales & Applications Texas Instruments

13.10 **Gemeinsames Mittagessen im Ausstellungsbereich**

Workshops: Zukunftswerkstatt – Aktiv

14.30 **Zukunftswerkstatt:** 1 2 3

15.45 **Erfrischungspause mit Kaffee und Tee im Ausstellungsbereich**

16.30 **Vorstellung der Ergebnisse im Plenum**

16.45 **KEYNOTE** Die Zukunft des Vertriebs

Juan-Carlos Demmerle, Global Sales Director,
Enxio Water Technologies GmbH

17.15 **Live-Talk: Veränderungsprozesse und ihre Auswirkungen auf Kunden und Vertriebsorganisationen**

Moderation: Gabi Böttcher

Thomas Conrad, Geschäftsführer,
Karl Schumacher GmbH Maschinenbau & Metallspritzwerk
Juan-Carlos Demmerle, Global Sales Director,
Enxio Water Technologies GmbH
Dr. Matthias Huckemann, Managing Director,
Mercuri International Deutschland GmbH

18.00 **Get-together**

Zukunftswerkstatt – Aktiv

In drei Arbeitsgruppen werden Ideen und Strategien für mehr Kundenorientierung im Vertrieb entwickelt und diskutiert.

1 **Mit Serviceleistungen Kunden begeistern**

Impuls: **Moritz Mühlen**,
Senior Project Manager;
Horváth & Partner GmbH

Moderation: Eckhard Döpfer, Haupt-
geschäftsführer, Centralvereinigung
Deutscher Wirtschaftsverbände für
Handelsvermittlung und Vertrieb e.V.
(CDH)

2 **Kundenorientierung in beratungsintensiven Branchen**

Impuls: **Klaus Schulze**, Geschäfts-
führer KSH-IngTech GmbH

Moderation: Anja Schüller-Langkau,
Teamleiterin Managementzeitschriften,
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

3 **Wie sich Vertriebsteams kundenorientiert aufstellen**

Impuls: **Prof. Dr. Markus B. Hofer**,
Geschäftsführer EbelHofer Strategy
& Management Consultants GmbH

Moderation: Eva-Susanne Krahl,
stellvertretende Chefredakteurin Sales
Excellence, Springer Fachmedien
Wiesbaden GmbH

Zertifikat:
Experte
Kundenzentrierung
Sales Excellence

Durch Teilnahme an
einem von drei
Themenworkshops

Alle Informationen
zur Veranstaltung online:



www.springerfachmedienlive.de

Jetzt schon anmelden!
Begrenzte Teilnehmerzahl*

590,- Euro

CDH- und VDI-Mitglieder
nehmen zum rabattierten
Preis von 290,- Euro teil.

Ihre Sicherheits-Garantie!
Die virtuelle „Zukunftswerkstatt
Sales Excellence 2020“ als Back-Up:

Falls zum Veranstaltungstermin
Covid-19-Ansteckungsgefahr
besteht, organisieren wir für
Sie die Konferenz 2020 virtuell.

*Die Teilnehmerzahl ist aufgrund der Workshops und der damit verbundenen Zertifizierung begrenzt.

Veranstaltungsort

Evangelische Akademie Frankfurt

Römerberg 9
60311 Frankfurt am Main

www.evangelische-akademie.de

Ihr Ansprechpartner

Marc Vestweber

Abraham-Lincoln-Straße 46
65189 Wiesbaden

Telefon +49 611 7878-132
Telefax +49 611 7878-452

events.wiesbaden@springernature.com
www.springerfachmedienlive.de

Veranstalter

Sales Excellence ist Deutschlands führende Plattform für Vertriebsexperten. Geboten werden fundierte, praxisorientierte Fachinformationen, Hintergrundberichte sowie Services für alle Ebenen im Vertrieb – kompetent aufbereitet von renommierten Autoren aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis. Sales Excellence ist darüber hinaus offizielles Mitglieder magazin der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V.

Mit den Fachtagungen rund um Themen, die Vertrieb, Verkauf und Handelsvertretung bewegen, beleuchtet Sales Excellence live aktuelles Know-how hochkarätiger Experten aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis aus verschiedenen Blickwinkeln.

SpringerGabler mit seiner vertriebsorientierten Marke Sales Excellence ist Teil von Springer Nature, einer der weltweit führenden Verlagsgruppen für Wissenschafts-, Bildungs- und Fachliteratur.

SalesExcellence live



Nutzen Sie
diesen Branchentreff,
um wertvolle
Kundenkontakte
zu knüpfen!

Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte
und Dienstleistungen dem anwesenden
Fachpublikum vor:

Als Aussteller in unserer exklusiven
Fachausstellung und/oder als Sponsor
mit attraktiver werblicher Darstellung.

Über die verschiedenen
Präsentationsmöglichkeiten
informiert Sie gerne:

Elke van Lon
Telefon +49 611 7878-320
elke.vanlon@springernature.com