

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

Better Value – better Sales

25. Mai 2023

Digitalkonferenz

Sales Excellence live

© 3rdtimeluckystudio

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN

Der Preis ist eine zentrale Stellgröße. Sie erfahren, welche Strategien jetzt für ein solides Preismanagement wichtig sind und wie Sie Ihre Preise durchsetzen können.

Value Selling – lösungs- und kundenzentrierter Salesansatz. Vertriebsexperten erklären, wie Sie Kunden durch Mehrwert überzeugen.

Die Zukunftswerkstatt Sales Excellence 2023 liefert Antworten auf zentrale Fragen wie:

Welche Skills, Strategien und Mindsets brauchen Verkäufer, um auch in schwieriger, inflationsbedingter Marktlage erfolgreich zu sein und um neue Kundenpotenziale gewinnbringend zu erschließen?

Wie können sich Vertriebsführungskräfte und ihre Sales Teams im persönlichen und im hybriden Vertrieb am besten für diese neuen Herausforderungen wappnen?

Wie gelingt es 2023, langfristige und werthaltige Kundenbeziehungen mit hoher Kundenzufriedenheit aufzubauen?

Zukunftswerkstatt Sales Excellence

In der derzeit wirtschaftlich angespannten Marktsituation müssen Vertriebsteams ihre Preiskonzepte überdenken, damit sie mit ihren Produkten und Leistungen profitabel bleiben. Um notwendige Preiserhöhungen bei verschiedenen Kundengruppen erfolgreich durchzusetzen, sind innovative Strategien und Prozesse in der Vertriebsorganisation für das Management der Kundenbeziehungen gefragt.

Jetzt die richtigen Hebel nutzen

Kunden müssen jedoch vor allem über den Mehrwert überzeugt werden, nicht allein über den Preis. Der richtige Hebel ist ein solides Preismanagement in Balance mit Value Selling im Kundenmanagement. Daher steht gerade jetzt ein lösungs- und kundenzentrierter Verkaufsansatz für moderne Vertriebsorganisationen im Vordergrund. Dieser sollte auf klar definierte Kundenwertmodelle setzen und Kundenanforderungen frühzeitig integrieren.

Programm, 25. Mai 2023

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

- 09.00 Begrüßung zur Digitalkonferenz**
Stefanie Burgmaier, Geschäftsführerin
 Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
- 09.15 Zukunft des Vertriebs: Die Macht des Mehrwerts – wie Sie Verkaufszahlen signifikant steigern**
Mit Best Practice: KSB SE, Koenig & Bauer AG
Alexander Verweyen, Geschäftsführer, AVBC
 Alexander Verweyen Business Consultants GmbH
- 09.45 Value Pricing – Gewinne optimieren am Beispiel hybrider Produkte**
Kai Pastuch, Managing Partner, Roll & Pastuch GmbH
- 10.15 Effiziente und potenzialorientierte Vertriebssteuerung mittels CRM**
Mit Best Practices: Sales, Marketing und Service Excellence
Transformation durch CRM-Unterstützung bei Zumtobel
Benjamin Schwarzer, Principal, Competence Center Sales, Marketing, Service & Pricing, Horváth & Partner GmbH
Dr. Rudolf Schwarz, Vice President Global Sales Operations, Zumtobel Group, Österreich
- 10.45 Kommunikationspause**
- 11.00 Den Kunden als Partner begreifen – Warum der Vertrieb in der Zeit hoher Volatilität ein neues Mindset braucht**
Dr. Johannes Ihringer, Managing Director, TTE Strategy GmbH
- 11.30 Value Selling – Kundenwert managen und mit Mehrwert überzeugen**
Prof. Dr. Dirk Zupancic, Inhaber, DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH
- 12.00 Pricing Enablement im Technischen B2B-Vertrieb – Wie Sie Preishebel finden und durchsetzen**
Dr. Hajo Rapp, Leiter Global Account Management Sales Excellence, TÜV Süd Gruppe, Deutschland, Board of Directors Strategic Account Management Association (SAMA), USA
- 12.30 Stimmungsbarometer und Thesen-Talk: Diskussionsrunde zu aktuellen Vertriebsthesen**
 Moderation: Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence
Kai Pastuch, Managing Partner, Roll & Pastuch GmbH
Dr. Hajo Rapp, Leiter Global Account Management, TÜV Süd Gruppe
Alexander Verweyen, Geschäftsführer, AVBC
 Alexander Verweyen Business Consultants GmbH
Prof. Dr. Dirk Zupancic, Inhaber, DZP Prof. Dr. Dirk Zupancic Projects GmbH
 sowie weitere Diskussionsteilnehmer
- 13.00 Ausblick und Verabschiedung**
Eva-Susanne Krah, Chefredakteurin Sales Excellence, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Sponsoren



Prof. Roll & Pastuch
MANAGEMENT CONSULTANTS



Medienpartner

SalesExcellence BANKMAGAZIN versicherungs
magazin

ATZ MTZ



Jetzt anmelden!

350,- Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

VDI-Mitglieder nehmen rabattiert zum Preis von 250,- Euro teil.

Alle Informationen zur Veranstaltung online:



www.springerfachmedienlive.de

Teilnehmerkreis

- Vertriebsentscheider
- Geschäftsführer
- Fach- und Führungskräfte aus B2B-Verkauf und Vertriebsberatungen aller Unternehmensgrößen
- Mitglieder Buying Center und Pricing Manager
- CDO und CX-Manager
- Wissenschaftler und Studenten mit dem Themenschwerpunkt Vertriebsmanagement

Ihre Präsentationsplattform

Stellen Sie Ihre aktuellen Produkte und Vertriebslösungen dem teilnehmenden Fachpublikum als Sponsor vor:

Wir informieren Sie gerne:

Herr Alex Woidich

Telefon: +49 611 7878 206

alex.woidich@springernature.com