



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse Trainings

Digitalisierung im Vertrieb

Die Zukunft des Vertriebs – jetzt Potentiale ausschöpfen



- > Digitalisierung ist ein strategisches Schlüsselthema
- > Geschäftsmodell und Organisation werden sich durch die Digitalisierung ändern
- > Personal- und Führungskräfte-Entwicklung nimmt eine Schlüsselrolle bei der Digitalisierung ein
- > Digitale Organisation produktiv machen – auf was kommt es an

Zielgruppe:

- > Unternehmer, Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Vertriebsleiter
- > Verkaufsleiter, Vertriebsingenieure, Sales Manager, Key Account Manager;

Ihr Nutzen:

Industrie 4.0 fordert ein Umdenken im B2B-Vertrieb

Erfolgreiche Digitalisierung der Vertriebsprozesse

In 5 Schritten zum digitalen Vertrieb

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P Produkte

+ S&P Test: Ist das eigene Unternehmen für den digitalen Vertrieb geeignet?

+ S&P Leitfaden: Erfolgreiche Digitalstrategie Vertrieb

+ S&P Toolbox: Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis

+ S&P Check: Online Vertrieb mit Social Media

Termine:

19.10.2017

Leipzig

14.11.2017

Stuttgart

05.12.2017

Hamburg

30.01.2018

Berlin

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Digitaler
Vertrieb –
rasch
umsetzen

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr

Industrie 4.0 fordert ein Umdenken im B2B-Vertrieb

Was ändert
Digitalisierung
im Vertrieb?

> **Einfach, schnell und bequem:** Wie hat die Digitalisierung den Kaufprozess verändert?

> **Chance Digitalisierung:** Wie kann der Vertrieb die Digitalisierung optimal nutzen?

> **Kommunikation 4.0:** Kunden mit den richtigen Kommunikationskanälen im digitalen Vertrieb ansprechen

> **Digitale Aufgabenteilung:** Schlüsselaufträge und Zielvereinbarungen für Marketing und Vertrieb

Fallstudien und Training:

+ S&P Tool Digitales Geschäftsmodell konzipieren

+ S&P Leitfaden: Agiles Projektmanagement mit dem Google-Sprint

12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

13.30 Uhr – 15.00 Uhr

Erfolgreiche Digitalisierung der Vertriebsprozesse

> **Online Recherche:** Wie verändert die Digitalisierung Kundenidentifikation, -analyse und Kundenbewertung?

> **Digital den Kundenkontakt steigern:** Was bewirken Newsletter, Blogbeiträge und Tweets?

> **Individuelle Kundeninformation:** Produktinformationen online bereitstellen, FAQ-Listen, Videoanleitungen, Online- und Mail-Support

> **Branchen-Beispiele:** Digitaler Vertrieb im Anlagenbau, Großhandel, Baubranche, Logistik und bei Dienstleistern

Digitale Tool-Box:

+ S&P Leitfaden: Erfolgreiche Digitalstrategie im Vertrieb

+ S&P Toolbox: Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis

Programm

15.00 Uhr – 17.30 Uhr

In 5 Schritten zum digitalen Vertrieb



Digital erfolgreich
im B2B-Vertrieb

- > **Suchmaschinenoptimierung (SEO):** Wird das eigene Unternehmen bei Google gefunden?
- > **Digitale Verkaufsunterstützung:** Vertriebs-App? B2B-Webshop? Digitaler Katalog?
- > **Information für Kunden neu gedacht:** Webinare, Downloads, YouTube-Videos, Virtual-Reality-Angebote und Simulatoren
- > **Social CRM:** In XING und LinkedIn Kunden entdecken, analysieren, ansprechen und beobachten

Fallstudien und Trainings:

+S&P Check: *Online-Vertrieb mit Social Media*

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Andreas Leitner, Nesra Kazan, Ayse Bereketoglu

Consultants bei Schulz & Partner GmbH

Das S&P Team begleitet Unternehmen bei der Umsetzung der digitalen Vertriebsstrategie. Vom digitalen Projektauftrag über Pricing-Projekte bis hin zu Vertriebs-Steigerungsprogrammen.

Zu unseren Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Handel, Produktionsunternehmen sowie die Dienstleistungsbranche.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Die 11 anspruchsvollsten Teamsituationen**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Mit Word Angebote ansprechend gestalten**
MS Word, MS Excel, MS PowerPoint und MS Outlook richtig einsetzen

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Digitalisierung im Vertrieb

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G11

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|--------------------------|------------|-----------|--|
| <input type="checkbox"/> | 19.10.2017 | Leipzig | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> | 14.11.2017 | Stuttgart | |
| <input type="checkbox"/> | 05.12.2017 | Hamburg | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> | 30.01.2018 | Berlin | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Telefon / Persönlicher Kontakt Persönliches Anschreiben
 ESF-Förderung ist beantragt

(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!