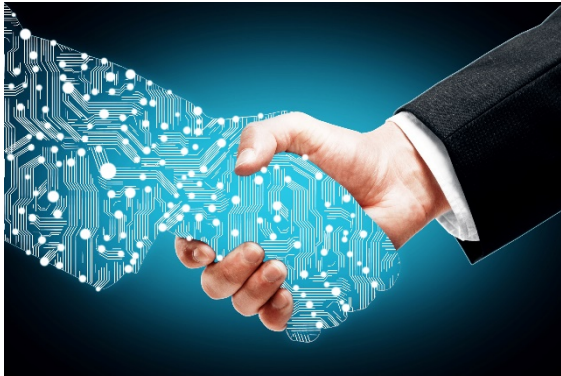




## Digitalisierung im Vertrieb

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:

30.01.2018

**Berlin**

20.03.2018

**Stuttgart & Leipzig**

16.05.2018

**Frankfurt & Berlin**

### Preis:

**590,- €**

Zzgl. 19% MwSt.

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

Digitaler  
Vertrieb –  
rasch  
umsetzen

## 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 und Reiner Schon Fachbereich Vertrieb

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

Herr Reiner Schon ist als langjähriger Berater und Trainer u.a. für den Fachbereich Vertrieb tätig.

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

Beide beraten Unternehmen in der Neuausrichtung des Vertriebs sowie dem Aufbau agiler Führungsstrukturen für mehr Erfolg am Kunden.

### Nesra Kazan und Ayse Bereketoglu Fachbereich Digitalisierung im Vertrieb

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](http://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](mailto: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](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

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

- |                                     |                                                               |                          |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 30.01.2018 | Berlin                                                        | <input type="checkbox"/> | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine                                                                                                                                                                 |
| <input type="checkbox"/> 20.03.2018 | <input type="radio"/> Stuttgart <input type="radio"/> Leipzig | <input type="checkbox"/> | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.<br><i>(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).</i> |
| <input type="checkbox"/> 16.05.2018 | <input type="radio"/> Frankfurt <input type="radio"/> Berlin  | <input type="checkbox"/> |                                                                                                                                                                                                                                                                       |

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

- |                                                         |                                                   |                                     |                                        |
|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung                     | <input type="checkbox"/> Internet                 | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben |                                     |                                        |
| <input type="checkbox"/> 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!

Service   
089/452 429 70-100