



## Zielgruppe

- Geschäftsführer, Prokuristen, Vertriebsvorstände, Führungskräfte aus dem Vertrieb
- Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

## Dein Nutzen

- Digitalisierung: Zukunft im Vertriebs- und Preismanagement
- Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge
- Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

## Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**:

- + S+P Tool Digitales Geschäftsmodell konzipieren
- + S+P Toolbox: Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis
- + S+P Tool „Professionelles Preismanagement“



[Hier anmelden!](#)

## Termine:

**11.01.2022**

Hamburg & Köln

**17.02.2022**

Stuttgart & Berlin

**30.03.2022**

Frankfurt & Bremen

**19.05.2022**

Düsseldorf & Leipzig

## Preis:

**835,- €**

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke

## Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

9.30 bis 13.00 Uhr

**Digitalisierung: Zukunft im Vertriebs- und Preismanagement**

- > Auf welche **Gewinn- und Werttreiber** kommt es in der Praxis an?
- > **Chance Digitalisierung:** Wie kann der Vertrieb die Digitalisierung optimal nutzen?
- > **Kommunikation 4.0:** Kunden digital Ansprechen und den dezentralen Kommunikationsprozess zum Abschluss führen



Vertrieb  
in digitalen  
Zeiten

Du erhältst die **S+P Tool Box:**

- + S+P Tool Digitales Geschäftsmodell konzipieren
- + S+P Toolbox: Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis

**Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge**

- > Erfolgreiche Ansätze für die **Preisdifferenzierung** im Wettbewerb
- > Preisverhandlungs-Spielräume für den Vertrieb festlegen und durchsetzen
- > Anwendung innovativer **Pricing-Modelle** in der Praxis

14.00 bis 17.00 Uhr

**Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden**

- > Agile Verkaufsprozesse mittels **digitaler Kommunikation** beherrschen
- > Welche **Rabatt- und Bonimodelle** haben sich in der Praxis bewährt
- > **Social Selling:** Effektives Zusammenspiel der Vertriebskanäle im B2B

Vertrieb



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. G12

## 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 Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

### Miriam Boglino

#### Fachbereich Internationales Business

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig. Sie kennt die Dos und Don`ts internationaler Verhandlungsführung. Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebsaktivitäten sowie das Führen multikultureller Teams.

### Reiner Schon

#### Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon leitete verschiedene Vertriebsteams in Umbruchsituationen. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht. Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

### Kirsten Kreuzberg

#### Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt. Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb. Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.



[Hier anmelden!](#)