

1 FIRST
OF ALL:
STAY
ON TOP

MODERNES VERTRIEBS- MANAGEMENT

**EIGENSCHAFTEN UND ERFOLG
DER VERTRIEBSMANNSCHAFT**

21.09.–23.09.2016
ESMT Campus Schloss Gracht



**Executive Education
Ranking 2015**

**Die internationale Rangordnung der Business Schools
beweist die hohe Qualität der ESMT-Seminare.**

Im Ranking der *Financial Times* belegt die
Executive Education der ESMT weltweit Platz 11.
Im deutschen Sprachraum ist sie die Nummer 1.

VM- FAKULTÄT

DR. JOHANNES HABEL (SEMINARLEITER)

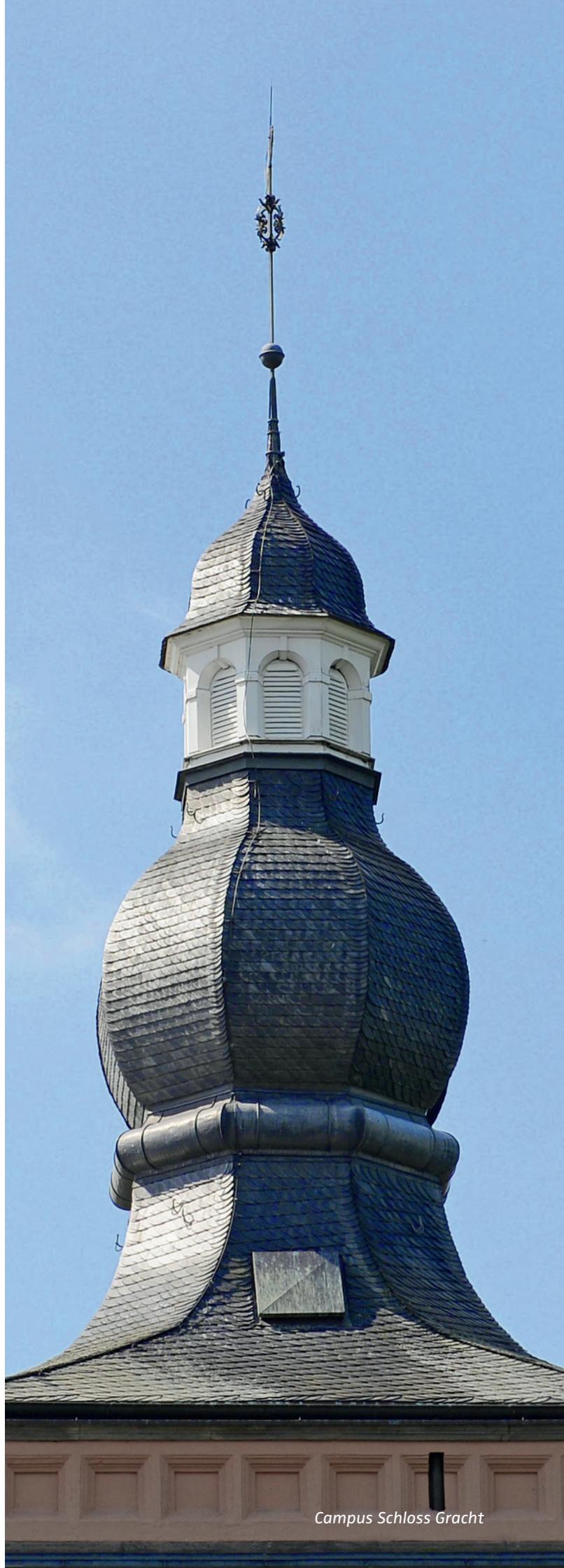
ist Lecturer und Seminarleiter der ESMT. Bevor er zur ESMT wechselte, arbeitete er als Strategieberater der Unternehmensberatung Booz & Company. Er betreute zahlreiche internationale Unternehmen bei strategischen und organisationalen Themen, darunter Finanzdienstleister, Fluggesellschaften, Telekommunikationsunternehmen und Pharmaunternehmen. Sein Forschungsinteresse konzentriert sich auf die Erfolgsfaktoren im persönlichen Verkauf und das Kundenbeziehungsmanagement.

PROFESSOR DR. OLAF PLÖTNER

ist Fakultätsmitglied und Dean der Executive Education der ESMT sowie Gastdozent an der Darden School of Business, University of Virginia, und der Shanghai Jiao Tong University. Er forscht über Vermarktungsstrategien auf B2B-Märkten und ist der Autor von *Counter Strategies in Global Markets*, das sowohl ins Deutsche als auch Chinesische übersetzt wurde.

PROFESSOR DR. JAN WIESEKE

ist Professor für Salesmanagement und Lehrstuhlinhaber am Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum und Visiting Lecturer der ESMT.



PREIS*

€3.300

*Der Preis beinhaltet die Teilnahme am Seminar, ein ESMT-Teilnahmezertifikat und die Seminarunterlagen. Die ESMT-Seminare, die in Deutschland durchgeführt werden, sind zum Zeitpunkt der Drucklegung gemäß §4 Nr. 22a UStG von der deutschen Umsatzsteuer befreit.

Allgemeine Geschäftsbedingungen siehe:
www.esmt.org/agb

TEILNEHMERPROFIL

Das Seminar wendet sich an Führungskräfte im Vertrieb, Marketing und Kundenmanagement.

TEILNEHMERNUTZEN

Die Teilnehmer lernen das moderne Vertriebsmanagement kennen. Sie erfahren, wie eine erfolgreiche Vertriebsmannschaft aufgebaut und gemanagt wird, und analysieren Best-Practice-Beispiele auf globaler Ebene. Zudem bewerten die Teilnehmer die Effizienz und die Erfolgsaussichten ihres Vertriebsmanagements und diskutieren Optimierungsmöglichkeiten mit der Fakultät.

FIRMENNUTZEN

Alle ESMT-Seminare sind praxisorientiert und öffnen Teilnehmern neue und motivierende Perspektiven. In Seminar Modernes Vertriebsmanagement (VM) werden die Kompetenzen, die zu einem zeitgemäßen Management des Vertriebs gehören, in ein Unternehmen transportiert. Überdies lebt das Seminar von dem Austausch der Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen – ein diverses Netzwerk, dessen vereintes Wissen dem Team und/oder Unternehmen des Teilnehmers auch nach dem Seminar zugutekommt. Wie bei jedem Seminar ist die Weiterbildung darüber hinaus eine der besten Möglichkeiten, qualifizierte Führungskräfte an ein Unternehmen zu binden.

Nie zuvor stand das Management des Vertriebs vor so großen Herausforderungen wie heute. Da geht es darum, die Sättigung der eigenen Märkte zu kompensieren und über das reine Produktangebot hinaus Services zu entwickeln, dann sich den digitalen Veränderungen anzupassen und immer wieder neu auf die Einflüsse und Kräfteverschiebungen im globalen Wettbewerb zu reagieren.

Vor diesem Hintergrund müssen Vertriebsmanager sowohl ihre etablierten Ansätze überdenken als auch die Eigenschaften ihrer Vertriebsmannschaft, die diese Herausforderungen bewältigen muss. Aber auch die psychologischen Prozesse der Gesamtorganisation und die Führungskultur eines Unternehmens haben Einfluss auf den Erfolg eines Vertriebs und die Fähigkeit seiner Mitglieder, Kunden zu akquirieren und zu binden.

Die Teilnehmer des Seminars VM sind Vertriebsmanager, die wissen, dass sich diese Management- und Führungsaufgaben nicht intuitiv bewältigen lassen, und die ihre bisherigen Erfahrungen durch neue Fachkenntnisse ergänzen möchten.

SEMINARINHALTE

- ✓ **Aktuelle Herausforderungen:**
Vom Produkt zur Solution, Digitalisierung, Globalisierung
- ✓ **Aufbau der Vertriebsmannschaft:**
Rekrutierung qualifizierter Vertriebsmitarbeiter
- ✓ **Management der Vertriebsmannschaft:**
Moderne Kennzahlen- und Incentivierungssysteme
Changemanagement im Vertrieb
- ✓ **Kundenbeziehungen:**
Modernes CRM
Kundenpsychologie
- ✓ **Praxisbeispiele**

SEMINARMETHODEN

Interaktive Vorträge, Plenardiskussion, Fallstudien, Workshops, Best-Practice-Erfahrungen der Teilnehmer, Debriefing seitens der Fakultät, Austausch mit den Kollegen im Seminar, Aktionsplan.

VM-TEILNEHMER

EINE AUSWAHL DER FUNKTIONEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Abteilungsleiter Vertrieb, Account Executive, Area Sales Manager, CEO, Country Division Head, Director of Sales, Leiter Marketing Intelligence, Leiter Sales Force Effectiveness, Leiter Sales Operations, Leitung Business Performance Management, Leitung Key Account Management, Leitung Vertriebscontrolling, Regionalvertriebsleiter, Vice President Service Modernization

EINE AUSWAHL DER UNTERNEHMEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

ALBIS Plastic, Audi, B.Braun Melsungen, BASF, Bayer, benntec Systemtechnik, CLAAS, Commerzbank, Daimler, Degels, Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Deutsche Bank, Deutsche Lufthansa, Deutsche Telekom, Evonik Industries, F. Hesterberg & Söhne, Fresenius Medical Care Deutschland, GEHE Pharma Handel, Kabel Deutschland Vertrieb und Service, Michelin Lifestyle, Rexnord-Kette, Rheinzink, Steinbeis Papier, thyssenkrupp, TRUMPF, TÜV Nord, TÜV SÜD

POSTGRADUATE DIPLOMA IN MANAGEMENT – IHR RETURN ON INVESTMENT

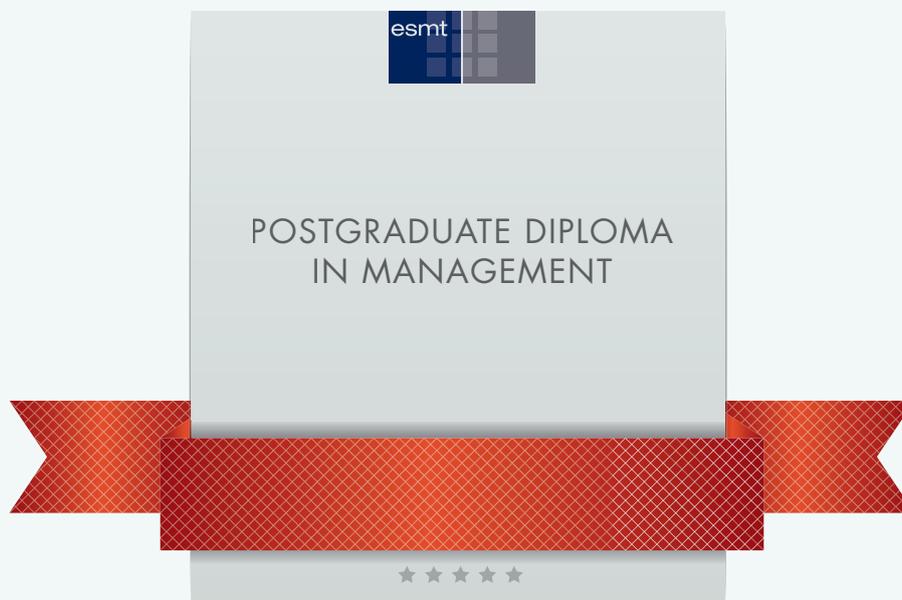
Das Postgraduate Diploma in Management ist ein neuer Abschluss, den die ESMT als wissenschaftliche Hochschule verleiht. Um das Diploma zu erhalten, ist es erforderlich in dreißig Monaten ein Seminarminimum von drei Wochen (achtzehn Tagen) zu belegen. Bei den Themen handelt es sich um die wesentlichen Bestandteile des General Managements und der Unternehmensführung.

Um sie weiter zu differenzieren, haben wir diese Themen in die folgenden Schwerpunkte unterteilt: Führung und soziale Verantwortung, Technologiemanagement und General Management. Aus ihnen können die Teilnehmer ihren Studienverlauf je nach Interesse, Zeit und Bedarf zusammenstellen.

Die Seminare werden von Fakultätsmitgliedern der ESMT oder von namhaften Gastprofessoren geleitet. Sie werden die Teilnehmer auch während ihres Studiums betreuen und ihnen beratend zur Seite stehen. Die Seminare können wahlweise auf Deutsch oder Englisch belegt werden.

Die Studiengebühren setzen sich ebenfalls variabel zusammen und ergeben sich aus der Summe der gewählten Seminare.

Das Seminar Modernes Vertriebsmanagement gehört zu dem Cluster Technologiemanagement und Strategie. Das Seminar deckt drei der 18 Tage ab, die für das Postgraduate Diploma in Management Voraussetzung sind.



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.esmt.org/postgraduatediploma



Gutes Investment, hohes Niveau.
Branchenübergreifende Zusammensetzung der
Themen und der Teilnehmer ist der Erfolgsfaktor.

*Thomas Geilich, Regionalleiter Corporate Treasury Sales,
Deutsche Bank*



ANMELDUNG

Carina Fechner im Admissions Office der ESMT beantwortet alle Fragen zur Anmeldung unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 8049** oder der E-Mail-Adresse carina.fechner@esmt.org.



SEMINARLEITUNG

Zur ausführlichen Beratung steht Ihnen der Seminarleiter Dr. Johannes Habel unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 8021** oder der E-Mail-Adresse johannes.habel@esmt.org zur Verfügung.

ESMT

European School of Management and Technology GmbH

Campus Schloss Gracht
Fritz-Erler-Straße 1
50374 Erftstadt

www.esmt.org/vertrieb
www.esmt.org