



Erfolgreiche Außendienstleitung

Neuausrichtung, Digitalisierung, Führung, Vergütung

- > **Rolle und Aufgaben** des Außendienstes im Vertrieb 4.0
- > Die Bedeutung der **Customer Journey** in der Vertriebswelt
- > **Agile Führung** im Vertrieb
- > **Digitale Werkzeuge** für die Neuausrichtung
- > **Entwicklung und Qualifizierung der Mitarbeitenden** für die neuen Aufgaben
- > **Gestaltung alternativer Entlohnungsmodelle**

IHR REFERENT



Lothar Stempfle
Vertriebsexperte

**KUNDENBINDUNG
OPTIMIEREN
MEHR KÄUFER
ERREICHEN
EFFIZIENZ
STEIGERN**



SEMINARBESCHREIBUNG

DER AUßENDIENST BRAUCHT EINE NEUE PERSPEKTIVE!

Die Arbeit aus der Ferne stellt aktuell für den klassisch geprägten Außendienst große Herausforderungen dar und erfordert neue Fähigkeiten. 80 % der europäischen B2B-Unternehmen haben zumindest einen Teil ihres Vertriebs auf „digital“ umgestellt. Deutliche Effizienzsteigerungen gibt es in jenen Vertrieben, denen es gelungen ist, Verkaufsgespräche auf Distanz zu führen und digitale Vertriebskanäle zu nutzen. Virtuelle Vertriebsmodelle zeigen sich häufig effektiver als traditionell geprägte Vertriebe.

ANALOG UND DIGITAL

Will Vertrieb heute erfolgreich sein, muss er in Zukunft alle Kontaktpunkte zum Kunden und Interessenten noch besser nutzen – digital und analog. Es stellt sich keineswegs die Frage, ob es den Außendienst in Zukunft noch geben wird, es bedarf einer Neuausrichtung. Es empfiehlt sich, bereits vorhandene analoge Vorgehensweisen mit digitalen Techniken und Werkzeugen zu ergänzen.

Die Herausforderung für die Vertriebsleitung, Verkaufsleitung und Außendienstleitung besteht darin, ihre Außendienstmannschaft auf die Reise in die neue Welt des Verkaufens mitzunehmen.

IHR NUTZEN

- > Käufer- / Kundenkontakte intensivieren
- > Mehr Käufer erreichen
- > Effizienz des Außendienstes steigern
- > Mehr Umsatz / Ertrag generieren
- > Engere Kundenbindung schaffen

ZIELGRUPPE dieses Seminars ist die Vertriebsgeschäftsführung, Vertriebsleitung, Verkaufsleitung und Außendienstleitung. Teilnehmende erhalten Orientierung

und Antworten auf ihre Fragen zur Neugestaltung des Bereichs, welche digitalen Werkzeuge helfen und wie eine optimale Qualifizierung der Mitarbeitenden für diese neuen Aufgaben aussieht.

IHR BENEFIT

Sie erhalten im Vorfeld des Seminars Checklisten und gehen mit dem Referenten bereits vor Beginn in ein persönliches Briefing. Er geht im Seminar auf Ihre individuellen Anliegen ein.

ZEITLICHER RAHMEN:

10.00 Beginn erster Tag

08.30 Beginn zweiter Tag

12.30 Gemeinsames Mittagessen

18.00 Erster Tag: Get-Together mit Sektempfang

16.30 Zweiter Tag: Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Doris Lichti
Projektmanagerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 8151 2719-43
doris.lichti@management-forum.de



LOTHAR STEMPFLE ERHÄLT VON TEILNEHMERN UNSERER VERTRIEBSTRAININGS STETS TOP-BEWERTUNGEN

IHR REFERENT



Lothar Stempfle

studierte Betriebswirtschaft. Er ist Experte in der effizienten Neuausrichtung von Vertrieben (Außendienst und Innendienst). Bevor er sich als Vertriebstrainer selbstständig machte, arbeitete er langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf. Lothar Stempfle verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Verkäufersausbildung und zählt in Deutschland zu den Topverkaufstrainern.

ERSTER SEMINARTAG

Vertrieb und die veränderte Customer Journey

- > Die Herausforderungen an den Außendienst frühzeitig erkennen
- > Rollenerwartungen der Käufer antizipieren
- > Die Anforderungen des digitalen Einkaufs 4.0 an moderne Vertriebe
- > Wegfall von Besuchen, dafür durch Kontaktpunkten
- > Ziele der Außendienst-Organisation in der neuen Käuferwelt definieren

Die neue Führungsrolle im Vertrieb 4.0

- > Leader statt Manager – ein verändertes Mindset als Schlüssel zum Erfolg
- > Leadership-Funktionen während des Veränderungsprozesses:
 - Begeistern für ehrgeizige Ziele durch Schaffung einer tragenden Vision
 - Integration des Wissens durch Co-Initiating, Co-Creating, Co-Evolving
- > Erfolge erzielen mit dem Leadership-Prinzip
- > Persönliche Motive der einzelnen Teammitglieder erkennen und gezielt ansprechen
- > Den „Einzelkämpfer“ zum Teamplayer entwickeln

Social Media und Social Selling – Die Vertriebsleitung in der digitalen Verkäuferwelt

- > Vertriebskarussell statt Sales-Funnel
- > Erfolgsfaktoren und Ergebnisverbesserung durch richtiges Arbeiten auf LinkedIn (XING)
- > Vernetztes Arbeiten – Marketing und Außendienstmitarbeitende in sozialen Netzwerken
- > Marketing und Vertrieb als Einheit ausrichten – Silodenken abschaffen
- > Wichtige digitale Werkzeuge, die das Team im Bereich LinkedIn-Marketing erfolgreich machen

ZWEITER SEMINARTAG

Qualifizierung des Außendienstes für die neuen Herausforderungen

- > Wie das Team mitnehmen und begeistern?
- > Ziele mit dem SMART-Modell festlegen
- > Die 4 Phasen einer Mitarbeiterentwicklung
- > Teamarbeit und Einzelverantwortung gezielt justieren
- > Der Umgang mit „Veränderungsverweigerern“
- > Die Einbindung in den Veränderungsprozess

Agile Mitarbeiterführung im Vertrieb

- > Sich selbst und die Vertriebsmannschaft ausrichten
- > Agile Führung leben und agile Teams schaffen
- > Situative Führungsqualitäten aufbauen
- > Bewusstsein für VUKA schaffen (VUKA = Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität, also Mehrdeutigkeit)
- > Vertrieb 4.0 klug nutzen: Vertriebsprozesse optimieren und Käuferzentrierung fokussieren
- > Vertriebsführung-Tools überprüfen und modernisieren

Digitale Werkzeuge für die Vertriebsleitung

- > Mehr coachen statt führen – die Möglichkeiten des Remote-Coachings konsequent nutzen
- > Digitale Meetings erlebnisaktiv gestalten
- > Coworking-Plattformen für den interaktiven Austausch nutzen
- > Mitarbeitende auch digital zu konstruktivem Mitwirken entwickeln

Erfolgsorientierte Vergütung im Inside-Sale – Möglichkeiten, Chancen, Grenzen

- > Neue Regeln für die Entlohnung des Außendienstes 4.0
- > Was bringt der Einsatz des Geldes: Eifer oder Desaster?
- > Neue variable Entlohnungsmodelle und Möglichkeiten
- > Kriterien für Entscheidungsfindung der Entlohnungsform
- > Risiken, wenn variable Entlohnungssysteme nicht akzeptiert werden

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Das Seminar wendet sich an die Vertriebsgeschäftsführung, Vertriebsleitung, Verkaufsleitung, Außendienstleitung und alle Vertriebs-Führungskräfte, die sich mit Gestaltungsaufgaben des Außendienstes beschäftigen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Telefax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/ad > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.095,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmenden 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format- Termin- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Donnerstag, 14. Oktober und Freitag, 15. Oktober 2021 in München: Steigenberger Hotel München, Berliner Str. 85, D-80805 München, Tel.: +49 89 159061-666, E-Mail: reservations.muenchen@steigenberger.com, Internet: www.steigenberger.com/hotels/alle-hotels/deutschland/muenchen/steigenberger-hotel-muenchen. Zimmerpreis: € 145,- inkl. Frühstück

Mittwoch, 23. März und Donnerstag, 24. März 2022 in Frankfurt: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, D-60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 116,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

HYGIENEKONZEPT

Die Gesundheit unserer Teilnehmenden hat bei uns absolute Priorität. Wir gewährleisten eine sichere Durchführung der Veranstaltung durch konsequente Umsetzung der Hygienevorgaben der Bundes- und jeweiligen Landesregierung. Unsere Maßnahmen werden analog zu den am Veranstaltungstag geltenden Vorschriften angepasst. Entsprechend entwickelt sich unser Hygienekonzept stetig weiter, um jederzeit allen Vorschriften und Ansprüchen gerecht zu werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > die kompetentesten Referenten, Coaches und Trainer > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Tim Freiwald, Tel: +49 8151 271914, tim.freiwald@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax: +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/ad



Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Intensivseminar

Erfolgreiche Außendienstleitung

14./15. Oktober 2021 in München

23./24. März 2022 in Frankfurt/M.

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstr. 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden