

---

Per E-Mail

27.10.2011  
3-fo



AKADEMIE

## **Seminar „Potentiale im Außendienst realisieren“**

**8. Februar 2012, UNITI-Haus, Berlin**

Mehr Profit durch zielorientierte Strategien

Seminar für Außendienstmitarbeiter

Sehr geehrte Damen und Herren,

Grundlage für den maximalen Erfolg im Außendienst sind effektives Zeitmanagement und eine optimale Planung. In diesem Seminar soll daher erreicht werden, dass die Außendienstmitarbeiter aus der Vielzahl von Geschäftsmöglichkeiten diejenigen herausfiltern, die den Erfolg des Unternehmens langfristig am deutlichsten steigern.

Die Teilnehmer/-innen sollten aktuelle Außendienstmitarbeiter im Vertrieb oder Innendienstmitarbeiter mit sichtbarem Entwicklungspotential für den Außendienst sein. **Das Seminar ist insbesondere für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Das Seminar lief erstmals im September 2011 und soll aufgrund der hohen Nachfrage in 2012 wiederholt werden:

**am 8. Februar 2012 in Berlin.**

Seminarleiter ist Dipl. oec. Karl-Heinz Wrobel, der Vielen durch seine UNITI-Vorstandstätigkeit bekannt ist. Er kann auf vielfältige Erfahrungen auf diesem Gebiet bei internationalen Mineralölgesellschaften und als Geschäftsführer im Mittelstand zurückgreifen. Durch seine Branchenerfahrung in der Mineralölwirtschaft ist daher ein praxisnaher Dialog sichergestellt.

Das Seminar wird erst ab einer Mindestteilnehmerzahl durchgeführt. Um auf spezifische Teilnehmerfragen eingehen zu können, ist die Teilnehmerzahl begrenzt. **Wir empfehlen daher eine schnelle Anmeldung.**

Für das Seminar ist folgender Ablauf geplant:

### Dienstag, 08.02.2012

- |           |   |
|-----------|---|
| 10.00 Uhr | 1. Bewertung der Leistungsmöglichkeiten im Außendienst <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Leistungsfähigkeit</li><li>➤ Kosten je Besuch</li><li>➤ Wirtschaftlicher Einsatz der Besuche</li><li>➤ Differenzierte Kundenbetreuung</li><li>➤ Optimierung Besuchs- und Tourenplanung</li></ul> |
| 11.30 Uhr | 2. Konzentration auf die eigene Leistungsfähigkeit <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Kausalkette</li><li>➤ Wettbewerbsvorteile</li><li>➤ Schwerpunktsuche</li><li>➤ Planung</li><li>➤ Interessentenbearbeitung</li></ul>  |
| 12.30 Uhr | Business Lunch  |
| 13.30 Uhr | 3. Kundendifferenzierung <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Unterschiedliche Kundentypen</li><li>➤ Differenziertes Leistungsangebot</li></ul>  |
|           | 4. Verhalten beim Kunden <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Verhalten beim Kunden und Anforderungen aus der Sicht des Kunden</li><li>➤ Körpersprache</li><li>➤ Gesprächsablauf und Verkaufstechnik</li><li>➤ Kundenworkshops</li></ul>   |
| 15.15 Uhr | 5. Aufgabenverteilung und Optimierung im Vertrieb <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Maßnahmen zur Entlastung</li><li>➤ Teambildung im Vertrieb</li><li>➤ Laptop und CRM als Hilfsmittel</li><li>➤ Prozessablauf im Team</li></ul>   |
| 16.15 Uhr | 6. Motivation und Fazit   |
| 16.30 Uhr | Ende  |

**Veranstaltungsort:** UNITI-Haus  
Jägerstraße 6, 10117 Berlin  
Tel: +49 (30) 755 414-400, Fax: +49 (30) 755 414-474

**Teilnahmegebühr inklusive Tagungsordner, Business Lunch, Pausen und Tagungsgetränken:**

UNITI-Mitglieder	€ 255,-- + 19% MwSt.
Nichtmitglieder	€ 305,-- + 19% MwSt.

Für die Zeit vom 07. bis 08.02.2012 haben wir ein **Zimmerkontingent im MARITIM proArte Hotel Berlin** reserviert. Der Preis für das Einzelzimmer beträgt € 139,00 inkl. Frühstück (aufgrund gleichzeitig stattfindender Messen war es uns nicht möglich einen günstigeren Zimmerpreis zu vereinbaren). **Wir bitten Sie, Ihre Zimmerbestellung direkt beim MARITIM proArte Hotel Berlin bis spätestens zum 10. Januar 2012 unter dem Stichwort „Außendienst“ vorzunehmen.** Das Anmeldeformular für die Hotelreservierung finden Sie im Anhang.

**Spätester Anmeldeschluss ist der 20. Januar 2012 (hier eingehend).** Bei Überschreitung der maximalen Teilnehmerzahl werden weitere Anmeldungen auf einer Warteliste vermerkt. Bei Absagen, die nach dem **27. Januar 2012** erfolgen, müssen wir die volle Teilnahmegebühr in Rechnung stellen.

Alle Teilnehmer/-innen erhalten rechtzeitig vor der Veranstaltung eine Anmeldebestätigung sowie eine Anfahrtsskizze zum Hotel und zum Tagungsort.

Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich gerne an Carmen Fogel unter Tel.: +49 30 755 414-400 oder per E-Mail an [fogel@uniti.de](mailto:fogel@uniti.de).

Mit freundlichen Grüßen

**UNITI-Mineralöltechnologie GmbH**

Dipl.-Ing. Edwin Leber

**Anlagen**