

---

Per E-Mail

27.10.2011  
3-fo



---

AKADEMIE

## **Seminar „Wirtschaftlichkeit = Effizienz und Erfolg im Vertrieb“**

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

Bewusstseinsbildung für Leistungssteigerung

Seminar für Management und Vertriebsmitarbeiter mit Potential

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch aufgrund des demographischen Faktors ist die Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern für den langfristigen Erfolg der in der Mineralölbranche tätigen Unternehmen von hoher Priorität. Um unsere Mitgliedsfirmen in der Entwicklung ihrer Geschäfte zu unterstützen, hat die UNITI-Mineralöltechnologie GmbH gemeinsam mit Dipl. oec. Karl-Heinz Wrobel ein Seminar über grundlegende Voraussetzungen für Erfolg und Effizienz im Vertrieb entwickelt. Damit soll erreicht werden, dass aus der fast unendlichen Zahl von Geschäftsmöglichkeiten diejenigen herausgefiltert werden, die den Erfolg Ihres Unternehmens am deutlichsten steigern und die verfügbaren Ressourcen optimal nutzen. Da das Seminar mit großem Erfolg angenommen wurde, wollen wir es auch in 2012 in überarbeiteter Fassung erneut anbieten.

Es beinhaltet folgende Kernthemen:

- Leistungssteigerung im Vertrieb durch Bewusstseinsbildung für Erfolgsfaktoren
- Strukturierung der Aktivitäten von Vertriebsmitarbeitern
- Erkennen von Stärken und Vermeidung von nicht erfolgsbringenden Handlungen
- Ermittlung und Gestaltung von Akquisitionsfreiräumen

Die Teilnehmer/-innen sollten erfahrene Vertriebsmitarbeiter mit Entwicklungspotential sowie Mitarbeiter/-innen im Vertriebsmanagement sein. Nachhaltige Vertriebserfahrung ist Voraussetzung. **Das Seminar ist u.a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Das Seminar findet statt

**am 7. 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 überarbeiteter und ergänzter Ablauf geplant:

### **Dienstag, 07.02.2012**

- |           |  |
|-----------|--|
| 10.00 Uhr | <p>1. Strategie und Struktur</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Strategie und Kundenbetreuung</li><li>➤ Feststellen der erforderlichen Struktur und der Betreuungserfordernis</li><li>➤ Leistungsfähigkeit Außendienst</li><li>➤ Kosten Außendienstbesuch</li><li>➤ Optimierung von Kundenbesuchen</li><li>➤ Optimierung der Tourenplanung</li></ul>  |
| 11.30 Uhr | <p>2. Zielorientiertes Handeln</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Schwerpunktbildung im Mittelstand</li><li>➤ Verkaufsprozess</li><li>➤ Erkennen von Wettbewerbsvorteilen</li><li>➤ Effektive Interessentenbearbeitung</li></ul> <p>2.1. Kundendifferenzierung ist auch gezieltes Handeln</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Einschätzung des Kundentypus</li><li>➤ Betreuung des Kundentypus</li><li>➤ Differenziertes Leistungsangebot</li></ul> |
| 12.30 Uhr | Business Lunch   |
| 13.30 Uhr | <p>3. Verhalten beim Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Verhalten beim Kunden und Anforderungen aus der Sicht des Kunden</li><li>➤ Kundenworkshops</li></ul>   |

4. Freiräume schaffen
- Freiraum durch Führung
  - Vollmachten
  - Sortimentsführung
  - Funktionsübergreifende Kommunikation
  - Maßnahmen zur Entlastung der ADM
  - Teambildung im Vertrieb

- 15.15 Uhr            5. Organisatorische Rahmenbedingungen
- Ausrichtung auf den Kunden
  - Reaktion bei Fehlern
  - Unterstützung durch CRM-Systeme
  - Organisation und Aufgabenteilung in der Leitung

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 06. bis 07.02.2012 haben wir ein **Zimmerkontingent im ARCOTEL John F Hotel Berlin** reserviert. Der Preis für das Einzelzimmer beträgt € 110,00 inkl. Frühstück. **Wir bitten Sie, Ihre Zimmerbestellung direkt beim ARCOTEL John F Hotel Berlin bis spätestens zum 27. Dezember 2011 unter dem Stichwort „Wirtschaftlichkeit im Vertrieb“ 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