

An die

**UNITI-Mitgliedsunternehmen
AKADEMIE-Rundschreiben 02-2018**

Per E-Mail
10.01.2018

2-ku



**Seminar „Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb“,
12. September 2018, UNITI-Haus, Berlin**

Mehr Profit durch Bewusstseinsbildung und Schaffung
struktureller Voraussetzungen im Vertrieb!

Seminar für Management, Außendienst, Vertriebsmitarbeiter mit
Potential

Kurz gesagt: In dem Seminar werden Potentiale und Möglichkeiten zur Optimierung der Vertriebsaktivitäten aufgezeigt. **Das Seminar ist insbesondere für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund der anhaltenden hohen Nachfrage freuen wir uns Ihnen auch in 2018 wieder unser beliebtes und bewährtes Seminar „**Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb**“ anbieten zu können.

Mit einer optimalen Planung und einem effektives Zeitmanagement lassen sich gerade im Vertrieb signifikante Leistungssteigerungen erzielen. In diesem Seminar soll daher erreicht werden, dass Ihre Mitarbeiter/-innen aus der Vielzahl von Geschäftsmöglichkeiten diejenigen herausfiltern, die den Erfolg Ihres Unternehmens und die persönliche Leistung am deutlichsten steigern. Im Laufe der Jahre wurde das Seminar immer wieder um neue Themen erweitert, wie z.B. Kooperationen oder der Einfluss der Unternehmensgröße/Wachstum auf die Organisation. Neu ist auch ein Kapitel über Änderungen der Anforderungen im Außendienst durch das Internet.

Die Teilnehmer/-innen sollten erfahrene Vertriebsmitarbeiter/-innen mit Entwicklungspotential, Mitarbeiter/-innen im Vertriebsmanagement, aktuelle Außendienstmitarbeiter/-innen im Vertrieb oder Innendienstmitarbeiter/-innen mit sichtbarem Entwicklungspotential für den Außendienst sein. **Das Seminar ist u. a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Das Seminar findet statt

am 12. September 2018 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:

Mittwoch 12.09.2018

- | | |
|-----------|---|
| 10.00 Uhr | 1. Leistungsmöglichkeiten im Vertrieb <ul style="list-style-type: none">➤ Strategie und Kundenbetreuung➤ Feststellen der erforderlichen Struktur und der Betreuungserfordernis➤ Leistungsfähigkeit Außendienst➤ Kosten Außendienstbesuch➤ Wirtschaftlicher Einsatz der Besuche:
Differenzierte Kundenbetreuung➤ Optimierung der Besuchs- und Tourenplanung |
| 11.15 Uhr | <i>Kommunikationspause</i> |

- 11.30 Uhr 2. Zielorientiertes Handeln/Leistungsfähigkeit im AD
- Schwerpunktbildung im Mittelstand
 - Planung und Kausalkette
 - Verkaufsprozess
 - Erkennen von Wettbewerbsvorteilen
 - Effektive Interessentenbearbeitung
3. Kundendifferenzierung
- Einschätzung des Kundentypus
 - Betreuung des Kundentypus
 - Differenziertes Leistungsangebot
- 12.30 Uhr *Business Lunch*
- 13.30 Uhr 4. Verhalten beim Kunden
- Verhalten beim Kunden und Anforderungen aus der Sicht des Kunden
 - Gesprächsablauf und Verkaufstechnik
5. Freiräume schaffen
- Freiräume durch Führung
 - Vollmachten
 - Sortimentsführung
 - Funktionsübergreifende Kommunikation
 - Maßnahmen zur Entlastung der ADM
 - Teambildung im Vertrieb, inkl. Prozessablauf
- 15.00 Uhr *Kommunikationspause*
- 15.15 Uhr 6. Aufgabenverteilung und Optimierung im Vertrieb
- Organisation und Aufgabenverteilung in der Leitung
 - Die Abhängigkeit der Organisation von der Unternehmensgröße
 - Ausrichtung auf den Kunden
 - Reaktion bei Fehlern
 - Unterstützung durch CRM-Systeme
7. Was ändert sich durch das Internet für den Außendienst
8. Bei zu hohen Organisationskosten: Kooperation
- 16.15 Uhr Motivation und Fazit
- 16.30 Uhr Ende



UNITI-Mineralöltechnologie GmbH

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	€ 295,-- + 19% MwSt.
Nichtmitglieder	€ 355,-- + 19% MwSt.

Anmeldung (siehe Anmeldefax anbei, bitte direkt an die UNITI senden):

Anmeldeschuss*: 17. August 2018

Stornofrist: 20. August 2018

*Bei Überschreitung der maximalen Teilnehmerzahl werden weitere Anmeldungen auf einer Warteliste vermerkt.

Zimmerreservierung:** Motel One Berlin-Potsdamer Platz, Leipziger Platz 12,
10117 Berlin, Tel.: +49 30 20670780, Fax: +49 30 2067078-10
E-Mail: berlin-potsdamerplatz@motel-one.com
(ca. 10 Gehminuten zum UNITI-Haus entfernt)

Preis EZ, 11.-12.09.18: € 88,50 inkl. Frühstück pro Nacht

Stichwort: Wirtschaftlichkeit

Reservierungsschluss: 14. August 2018

** Siehe Reservierungsfax anbei, bitte direkt an das Hotel senden.

Weitere Informationen und Anmeldung: <http://www.uniti.de/akademie>

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

Wir weisen darauf hin, dass **am 13. September 2018 das Seminar „Effiziente Vertriebssteuerung im Schmierstoff-, Additiv- und Mineralölhandel“** mit Herrn Wrobel als Referenten stattfindet (siehe AKADEMIE-RS 03-18). Bei Interesse und Teilnahme an beiden Seminaren können Sie den Reiseaufwand gering halten.

Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich gerne an Melanie Kubatzki unter Tel.: +49 30 755 414-344 oder per E-Mail an kubatzki@uniti.de.



UNITI-Mineralöltechnologie GmbH

Mit freundlichen Grüßen

UNITI-Mineralöltechnologie GmbH

Dipl.-Ing. Edwin Leber

Dr. Ralf Michael

Anlagen