

**An die im Schmierstoffgeschäft
tätigen Mitgliedsfirmen**

SSt-RS 90-2024

**im Tankstellen-/Kraftstoffgeschäft
tätigen Mitgliedsfirmen**

TS-RS 78-2024

**im Wärmemarkt
tätigen Mitgliedsfirmen**

WM-RS 56-2024

Per E-Mail
16.07.2024

Seminar „Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb“, 27. November 2024, UNITI-Haus, Berlin

Mehr Profit durch Bewusstseinsbildung und Schaffung struktureller Voraussetzungen im Vertrieb! Seminar für Management, Außendienst und Vertriebsmitarbeiter mit Potential

Kurz gesagt: In dem Seminar werden Potentiale und Möglichkeiten zur Optimierung der Vertriebsaktivitäten aufgezeigt. Das Seminar ist für Vertriebsorganisationen mit Außendienst u. a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet. Die Teilnehmerzahl ist limitiert; bei Interesse empfehlen wir eine zeitnahe Anmeldung.

Sehr geehrte Damen und Herren,

unser Referent Herr Frank Radke hat unser beliebtes und bewährtes Seminar „**Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb**“ überarbeitet und aktualisiert. Wir freuen uns, dieses Seminar aufgrund der hohen Nachfrage am 27. November 2024 erneut 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 aus der Vielzahl von Geschäftsmöglichkeiten diejenigen herausfiltern, die den Erfolg Ihres Unternehmens und die persönliche Leistung am deutlichsten steigern., Mit dem aktualisierten Konzept werden nun auch relevante Themen wie z. B. Kooperationen oder der Einfluss der Unternehmensgröße/des Wachstums auf die Organisation stärker berücksichtigt. Neu ist auch ein Kapitel über Änderungen der Anforderungen im Außendienst durch das Internet.

Die Teilnehmer sollten erfahrene Vertriebsmitarbeiter mit Entwicklungspotential, Mitarbeiter im Vertriebsmanagement, aktuelle Außendienstmitarbeiter im Vertrieb oder Innendienstmitarbeiter mit sichtbarem Entwicklungspotential für den Außendienst sein. **Das Seminar ist insbesondere für**

Vertriebsorganisationen mit Außendienst u. a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.

Das Seminar findet statt

am 27. November 2024 von 10.00 – 16.30 im UNITI-Haus in Berlin

Seminarleiter ist Herr Frank Radke, der vielen Brancheninsidern durch seine UNITI-Tätigkeit als Regionalleiter Nord bekannt ist. Er kann auf vielfältige Erfahrungen auf diesem Gebiet sowohl bei internationalen als auch bei mittelständischen Mineralölgesellschaften zurückgreifen. Durch seine jahrelange umfangreiche Branchenerfahrung in der Mineralölwirtschaft ist ein praxisnaher Dialog sichergestellt.

Das Seminar wird erst ab einer Mindestteilnehmerzahl durchgeführt.

Für das Seminar ist folgender Ablauf geplant:

Mittwoch, 27. November 2024

- 10.00 Uhr 1. Leistungsmöglichkeiten im Vertrieb
- 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 *Kommunikationspause*
- 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 Leitungsangebot
- 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
- Veranstaltungsort:** UNITI-Haus
 Jägerstraße 6, 10117 Berlin
 Tel: +49 30 755 414-500, Fax: +49 30 755 414-474

Teilnahmegebühr inklusive Tagungsordner, Business Lunch, Pausen und Tagungsgetränken:

UNITI-/VSI-Mitglieder	€ 385,-- + 19% MwSt.
Nichtmitglieder	€ 465,-- + 19% MwSt.

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

Anmeldeschuss*: 30. Oktober 2024

Stornofrist: 30. Oktober 2024

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

Zimmerreservierung:** Arcotel John F, Werderscher Markt 10,10117 Berlin,
Tel.: +49 30 405046-0, E-Mail: johnf@arcotelhotels.com

Preis EZ, 26.-27.11.24: € 169,00 inkl. Frühstück pro Nacht

Stichwort: „Wirtschaftlichkeit“

Reservierungsschluss: 08. November 2024

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

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

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

Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich gerne an Madeleine Ritscher unter Tel.: +49 30 755 414-500 oder per E-Mail an ritscher@uniti.de.

Mit freundlichen Grüßen

Dipl.-Ing. Edwin Leber
Geschäftsführer
Schmierstoffe/Mineralöltechnologie

Anlagen

Die in dem vorliegenden Rundschreiben verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf weibliche, männliche und diverse Personen. Auf eine Doppelnennung und gegenderte Bezeichnungen wird zugunsten einer besseren Lesbarkeit verzichtet.



Rechtlicher Hinweis:

Verbandsinformationen, Vorträge, Präsentationen etc. enthalten Informationen allgemeiner Art. Diese sind weder dafür vorgesehen noch dazu geeignet, eine individuelle (Rechts-)Beratung unter Berücksichtigung der konkreten Umstände des jeweiligen Einzelfalls zu ersetzen.

Die Inhalte dieser Informationen werden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl übernimmt UNITI Bundesverband EnergieMittelstand e.V. keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen, insbesondere nicht für Beispielrechnungen oder Ähnlichem, und auch nicht für etwaige Druckfehler. Aus etwaigen Folgen können deswegen keine Ansprüche weder gegen die Verfasser noch gegen UNITI Bundesverband EnergieMittelstand e.V. geltend gemacht werden. Diese Informationen entbinden in keinem Fall von der Verpflichtung zur Beachtung der gesetzlichen Vorschriften und insbesondere der Einhaltung der jeweils aktuell geltenden Rechte und Pflichten.

Diese UNITI-Informationen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Weitergabe, der Nachdruck und ihre Vervielfältigung (auch auszugsweise) ist nur mit Genehmigung der UNITI statthaft.