

An die

**UNITI-Mitgliedsunternehmen  
AKADEMIE-Rundschreiben 03-2018**

Per E-Mail  
10.01.2018

2-ku



**Seminar „Effiziente Vertriebssteuerung im Schmierstoff-, Additiv- und Mineralölhandel“, 13. September 2018, UNITI-Haus, Berlin**  
Erfolgreiches Geschäft durch optimierte Vertriebssteuerung!  
Seminar für Management, Teamleiter, Außendienst und Vertriebsmitarbeiter mit Potential

**Kurz gesagt:** In dem Seminar wird ein Überblick über die Instrumente einer modernen Führung einer Vertriebsorganisation gegeben. Das Seminar ist insbesondere für das Schmierstoff-, Additivgeschäft und den Mineralölhandel sehr gut geeignet.

Sehr geehrte Damen und Herren,

verschärfter Wettbewerb, ein schrumpfender Markt und insbesondere ein hoher Preis- und Margendruck verschärfen den Druck zu Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in Ihrer Vertriebsorganisation.

Nach der erfolgreichen Durchführung in 2016 und 2017, freuen wir uns Ihnen dieses Seminar mit dem Schwerpunkt Steuerung des Vertriebs auch in 2018 anbieten zu können. Dieses Seminar ist

eigenständig, ergänzt aber auch das Seminar „**Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb**“, **welches am 12. September 2018 in Berlin stattfindet** (siehe AKADEMIE-RS 02-18). Bei Interesse und Teilnahme an beiden Seminaren können Sie den Reiseaufwand gering halten.

Mit einer optimalen Planung, dem Einsatz moderner Vertriebsinstrumenten und einem effektiven Berichtssystem lassen sich gerade im Vertrieb signifikante Leistungssteigerungen erzielen. In diesem Seminar soll daher erreicht werden, dass Ihre Mitarbeiter/-innen so arbeiten können, dass sie sich bei möglichst geringer betriebsinterner Reibung voll auf den Erfolg konzentrieren können. Im Rahmen der Planung/Zielvereinbarung wird auch der Umgang mit unterschiedlichen Zielambitionen der Mitarbeiter besprochen.

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

Das Seminar findet statt

**am 13. 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:

**Donnerstag, 13.09.2018**

- 10.00 Uhr
1. Aufgaben des Teamleiters Vertrieb
    - Grundlegende Aufgaben
    - Führung
      - Zentrale und Dezentrale Führung
      - Voraussetzungen dezentraler Führung und der Weg dorthin
      - Personalentwicklung und Training
      - Vollmachten

- Ziele als Grundlage
    - Zielvereinbarung
    - Zielerreichung und Bewertung
  - Unterschiedliche Zielambitionen der Mitarbeiter
  - Strukturelle Voraussetzungen schaffen
- 11.15 Uhr *Kommunikationspause und Erfahrungsaustausch*
- 11.30 Uhr 2. Vertriebscontrolling und Berichterstattung
- Vertriebscontrolling
  - Berichterstattung als Instrument
    - Berichterstattung im Schmierstoffgeschäft
    - Berichterstattung im TS-Geschäft
    - Berichterstattung Flüssigkeiten
    - Berichterstattung Insgesamt
- 12.30 Uhr *Business Lunch*
- 13.30 Uhr 3. Customer Relationship Management (CRM)
4. Instrumente und Ziele der Vertriebssteuerung
- Vertriebstagungen
  - Jahresgespräche
  - Geschäftsdurchsprachen
  - Veranstaltungen, Arten und Ziele
  - Ad Hoc Gespräche und Begleitung
  - Verkaufswettbewerbe
5. Weitere Rahmenbedingungen
- Verhalten in Gesprächen
  - Unterstützung organisieren
  - Managen von Veränderungen
- 15.00 Uhr *Kommunikationspause und Erfahrungsaustausch*
- 15.15 Uhr 6. Internet Marketing
7. Gesamtunternehmensbezogene Maßnahmen
- Jour Fix zur einheitlichen Ausrichtung des Unternehmen
  - „So wollen wir sein“
- 16.15 Uhr Abschließende Fragen

