

**An die im Schmierstoffgeschäft  
tätigen Mitgliedsfirmen**

**SSt-RS 06-2019**

**im Tankstellen-/Kraftstoffgeschäft  
tätigen Mitgliedsfirmen**

**TS-RS 07-2019**

**im Wärmemarkt  
tätigen Mitgliedsfirmen**

**WM-RS 06-2019**

---

Per E-Mail  
17.01.2019

2-ku



AKADEMIE

**Seminar „Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb“,  
18. September 2019, 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 für Vertriebsorganisationen mit Außendienst u.a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Sehr geehrte Damen und Herren,



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

aufgrund der anhaltenden hohen Nachfrage freuen wir uns Ihnen auch in 2019 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 für Vertriebsorganisationen mit Außendienst u.a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Das Seminar findet statt

**am 18. September 2019 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, 18.09.2019**

- 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



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

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	€ 325,-- + 19% MwSt.
Nichtmitglieder	€ 395,-- + 19% MwSt.

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

**Anmeldeschuss\*:**        23. August 2019

**Stornofrist:**                23. August 2019

\*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, Fax: +49 30 405046-100  
                                 E-Mail: [johnf@arcotelhotels.com](mailto:johnf@arcotelhotels.com)

**Preis EZ, 17.-18.09.19:** € 132,00 inkl. Frühstück pro Nacht

**Stichwort:**                    Wirtschaftlichkeit

**Reservierungsschluss:** 20. August 2019

\*\* 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 19. September 2019 das Seminar „Effiziente Vertriebssteuerung im Schmierstoff-, Additiv- und Mineralölhandel“** mit Herrn Wrobel als Referenten stattfindet (SSt-RS 07-19 / TS-RS 08-19 / WM-RS 07-19). 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](mailto:kubatzki@uniti.de).



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

Mit freundlichen Grüßen

Dipl.-Ing., Edwin Leber  
Geschäftsführer  
UNITI-Mineralöltechnologie GmbH

Dr. Ralf Michael  
Abteilungsleiter für Chemikalienrecht  
und Arbeitsschutz

Anlagen

Als regionale Ansprechpartner stehen zusätzlich zur Verfügung:

Regionalleiter Nord (NRW, Nord, Ost): Frank Radke, Tel.: 05103-9270378, Fax: 05103-9270379, Mail: [radke@uniti.de](mailto:radke@uniti.de)

Regionalleiter Süd (Mitte, Bayern, BW): Markus Brunner, Tel.: 089-2319050, Fax: 089-23190599, Mail: [brunner@uniti.de](mailto:brunner@uniti.de)

Betreuung Tankstellenunternehmen: Christine Walther, Tel.: 02241-9584850, Mobil: 01573-0698639, Mail: [walther@uniti.de](mailto:walther@uniti.de)