

**An die im Schmierstoffgeschäft
tätigen Mitgliedsfirmen**

SSt-RS 07-2019

**im Tankstellen-/Kraftstoffgeschäft
tätigen Mitgliedsfirmen**

TS-RS 08-2019

**im Wärmemarkt
tätigen Mitgliedsfirmen**

WM-RS 07-2019

Per E-Mail
17.01.2019

2-ku



AKADEMIE

Seminar „Effiziente Vertriebssteuerung im Schmierstoff-, Additiv- und Mineralölhandel“, 19. September 2019, 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 für alle Bereiche des Mineralölhandels 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.



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

Nach der erfolgreichen Durchführung in 2017 und 2018, freuen wir uns Ihnen dieses Seminar mit dem Schwerpunkt Steuerung des Vertriebs auch in 2019 anbieten zu können. Dieses Seminar ist eigenständig, ergänzt aber auch das Seminar „**Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb**“, **welches am 18. September 2019 in Berlin stattfindet** (SSt-RS 06-19 / TS-RS 07-19 / WM-RS 06-19). 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 für alle Bereiche des Mineralölhandels sehr gut geeignet.**

Das Seminar findet statt

am 19. 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:

Donnerstag, 19.09.2019

- 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)
- Inhalte
 - Besuchs- und Tourenplan
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*



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

- 15.15 Uhr 6. Internet Marketing
- Aktiv und Passiv
 - Webinare
7. Gesamtunternehmensbezogene Maßnahmen
- Jour Fix zur einheitlichen Ausrichtung des Unternehmen
 - „So wollen wir sein“

16.15 Uhr Abschließende Fragen

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

Preis EZ, 18.-19.09.19: € 132,00 inkl. Frühstück pro Nacht

Stichwort: Effiziente Vertriebssteuerung

Reservierungsschluss: 21. 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.



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

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.

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

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

Betreuung Tankstellenunternehmen: Christine Walther, Tel.: 02241-9584850, Mobil: 01573-0698639, Mail: walther@uniti.de