

Informationen zum Seminar

Erfolgreiches Vertriebsmanagement (B2B) und
Verhandlungsführung nach der Harvard-Methode



Erfolgreiches Vertriebsmanagement (B2B) und Verhandlungsführung nach der Harvard-Methode

Mitarbeiter und Führungskräfte im B2B-Vertrieb stehen heute unter enormen Ergebnisdruck: Business Development-Projekte zusätzlich zum Tagesgeschäft umsetzen, das Erreichen von Quartals- und Jahreszielen, Akquisedruck bei Neukunden, die Durchführung der nächsten Markteinführung usw. erfordern eine kluge Vertriebsorganisation und Vertriebsführung sowie ein professionelles Wissen zur Verhandlungsführung.

Ziel des eintägigen Seminars ist es, einen entscheidungsorientierten Überblick zu den wichtigsten Konzepten im Vertriebsmanagement zu vermitteln – von der Planung von Vertriebszielen und Business Development-Projekten bis zur gezielten Kundenakquise. Zudem wird eine Einführung in die Verhandlungsführung nach der Harvard-Methode und deren erfolgreiche Umsetzung trainiert.

Anhand aktueller Beispiele, Case Studies und Best Practices wird ein spannender Seminartag angeboten, der den Teilnehmern eine schnelle Umsetzung des erlernten Wissens im eigenen Unternehmen ermöglicht.

Inhalte

- ▶ Bedeutung und Zusammenwirken von B2B Marketing- und Vertriebsmanagement
- ▶ Aufbau der Vertriebsorganisation und Prozessoptimierung bei internen Schnittstellen zu anderen Unternehmensbereichen/-funktionen
- ▶ Vertriebsplanung und Mitarbeitervergütung
- ▶ Kundengewinnung in Vertrieb und Business Development
- ▶ Relevanz und wirksame Anwendung von Online-/Digitalem Marketing im B2B Vertrieb
- ▶ Verhandlungsführung nach der Harvard-Methode mit Anwendung und Training
- ▶ Impulse, Methoden, Tipps und Tricks - Anwendung und Übung der gezeigten Inhalte erfolgen direkt am Seminartag
- ▶ u.v.m.

Das Seminar eignet sich auch für die besonderen Bedingungen im Mittelstand und für kleine Unternehmen. Es ist sehr praxisorientiert konzipiert. Neben den konzeptionellen Grundlagen werden auch konkrete Praxisfälle behandelt.

Darüber hinaus wird es im Rahmen der Zeitplanung des Seminars die Möglichkeit geben eigene Fragestellungen / Herausforderungen der Teilnehmer behandeln zu können.

Das Seminar ist modular aufgebaut und kann auf Anfrage erweitert werden. Die Erweiterung um einen weiteren Seminartag zur angeleiteten Bearbeitung, Vorstellung und Präsentation von Verhandlungsfällen durch die Teilnehmer wird empfohlen. Zudem kann ein inhaltlich ergänzender Seminartag zu Produkt- und Preismanagement (B2B) gebucht werden.

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb, Business Development und Marketing. Der Branchenschwerpunkt des Seminars liegt auf B2B/Industriegüter. Grundlagenwissen zu Vertrieb und Marketing sind von Vorteil.

Dauer

Ein Tag; 9.00 bis 17.00 Uhr

Termine

Siehe Homepage (<http://www.gsrn.de/seminare/seminar-vertriebsmanagement/>)

Seminarort

Graduate School Rhein-Neckar, Ernst-Boehe-Straße 15, 67059 Ludwigshafen, Postbankgebäude, 1. OG.

Kosten

475,00 Euro; für Absolventen der Graduate School Rhein-Neckar: 445,00 Euro; im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Mittagessen und Kaffeepausen.

Anmeldung

Eine Anmeldung ist bis zwei Wochen vor dem Seminar möglich. Bitte senden Sie Ihre Anmeldung an die Graduate School Rhein-Neckar (siehe Anmeldeformular am Ende).

Dozent



Professor Dr. Elmar Günther ist Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing an der Hochschule Ludwigshafen am Rhein.

Er verfügt über eine reichhaltige Praxis- und Führungserfahrung bei namhaften Unternehmen (u. a. BASF SE, SCHOTT AG) mit Wirkungskreis im In- und Ausland.

Am Marketinglehrstuhl der HHL - Leipzig Graduate School of Management war er der Leiter des Competence Centers Sustainability Marketing und ist Autor einer Vielzahl an Publikationen im Themenkreis Klimawandel und Unternehmensführung.

Professor Dr. Günther ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Akademischen Marketinggesellschaft e. V., Leipzig sowie Mitglied der Academy of Management, USA und des Marketing-Clubs Rhein-Neckar.

Sonstiges

Die Graduate School Rhein-Neckar ist von der *evalag* als wissenschaftliche (Weiter-) Bildungseinrichtung zertifiziert. Arbeitnehmer aus Baden-Württemberg können somit Bildungszeit bei ihrem Arbeitgeber für das Seminar beantragen.

Anmeldeformular

Seminar: „Vertriebsmanagement (B2B)“

Eine Anmeldung ist bis zwei Wochen vor dem Seminar möglich

Bitte füllen Sie die nachfolgenden Felder aus und senden oder faxen Sie die Anmeldung unterschrieben an uns zurück.

<i>Name, Vorname, Titel</i>	
<i>Geburtsdatum</i>	
<i>Anschrift (Straße, Hausnummer, PLZ und Wohnort)</i>	
<i>E-Mail-Adresse</i>	
<i>Telefon</i>	
<i>Aktuelle Funktion/ Position</i>	
<i>Arbeitgeber und Ansprechpartner</i>	
<i>Anschrift des Arbeitgebers (Straße, Hausnummer, PLZ und Standort)</i>	

Hiermit melde ich mich verbindlich für das oben genannte Seminar an.

Absage von Veranstaltungen

Die Graduate School Rhein-Neckar behält sich das Recht vor, bei ungenügender Beteiligung oder auf Grund anderer von ihr nicht zu vertretender Gründe, Seminare, Zertifikate oder Workshops abzusagen. Bereits gezahltes Entgelt wird zurück erstattet.

Änderungen bei Dozenten, Referenten oder im Veranstaltungsablauf

Die Graduate School Rhein-Neckar behält sich vor, Dozenten und Referenten anders einzusetzen, sowie den zeitlichen Ablauf und den Unterrichtsort der Veranstaltungen zu ändern. Der Teilnehmer/die Teilnehmerin ist in einem solchen Fall weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgelts berechtigt. Die Graduate School Rhein-Neckar ist berechtigt, neben den regulären Unterrichts-/Seminarzeiten an anderen Tagen Nachholtermine festzulegen. Die Erstattung von Ersatz- und Folgekosten ist ausgeschlossen.

Haftung

Die Graduate School Rhein-Neckar haftet dem/der Teilnehmer/in gegenüber für die von ihr oder ihren Mitarbeitern vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachten Schäden - gleich aus welchem Rechtsgrund. Für lediglich fahrlässig verursachte Schäden übernimmt die Graduate School Rhein-Neckar keine Haftung. Dies gilt nicht für schuldhaft verursachte Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit des/der Teilnehmers/in.

Einwilligungserklärung personenbezogene Daten

Der Teilnehmer/die Teilnehmerin willigt ein, dass die Graduate School Rhein-Neckar die personenbezogenen Daten für das Seminar erheben darf.

Rücktritt und Kündigung

Bis sieben Werktage vor Beginn der Veranstaltung kann der Teilnehmer/die Teilnehmerin ohne Nennung von Gründen von der Anmeldung in Textform zurücktreten. Maßgebend ist der Eingang der Rücktrittserklärung bei der Graduate School Rhein-Neckar. Bereits gezahlte Entgelte werden in diesem Fall zurückerstattet; es wird jedoch eine Kostenpauschale von 15,00 Euro fällig.

Teilnehmer, deren Rücktrittserklärung später eingeht oder die zu den Veranstaltungen nicht oder teilweise nicht erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung des vollen Entgelts verpflichtet.

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Der/die Teilnehmer(in) hat das Recht, diesen Vertrag binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen zu widerrufen.

Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tage des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns Graduate School Rhein-Neckar gGmbH, Ernst-Boehe-Straße 15, 67059 Ludwigshafen, Telefon: 0621 595 7280 - 0, Fax: 0621 595 7280 - 29, E-Mail: info@gsrn.de mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart. In keinem Falle werden wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistungen während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu diesem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

Muster-Widerrufsformular

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

An

*Graduate School Rhein Neckar gGmbH,
Ernst-Boehe-Straße 15, 67059 Ludwigshafen,
0621 595 7280-29 (Faxnummer),
info@gsrn.de (E-Mail-Adresse).*

Hiermit widerrufe(n) ich/wir (*) den von mir/uns (*) abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren/über die Erbringung der folgenden Dienstleistung (*):

Bestellt am (*)/erhalten am (*):

Name des/der Verbraucher(s)

Anschrift des/der Verbraucher(s)

Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)

Datum

[Unzutreffendes (*) streichen]
