

er E-Mail
5.05.2021

2-JHrl



**Web-Seminar „Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb“,
28. September 2021, ONLINE-Schulung**

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,

aufgrund der anhaltenden hohen Nachfrage freuen wir uns Ihnen auch in 2021 wieder unser beliebtes und bewährtes Seminar „**Wirtschaftlichkeit und Erfolg im Vertrieb**“ anbieten zu können. Aufgrund der aktuellen Situation bieten wir dieses Seminar in diesem Jahr als ONLINE-Schulung an.

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



UNITI Bundesverband mittelständischer Mineralölunternehmen e. V.

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 28. September 2021.

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:

Dienstag, 28. September 2021

- | | |
|-----------|--|
| 09.30 Uhr | <ul style="list-style-type: none">1. Leistungsmöglichkeiten im Vertrieb<ul style="list-style-type: none">➤ 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 | <i>Kommunikationspause</i> |
| 11.30 Uhr | <ul style="list-style-type: none">2. Zielorientiertes Handeln/Leistungsfähigkeit im AD<ul style="list-style-type: none">➤ Schwerpunktbildung im Mittelstand➤ Planung und Kausalkette➤ Verkaufsprozess➤ Erkennen von Wettbewerbsvorteilen➤ Effektive Interessentenbearbeitung |

3. Kundendifferenzierung

- Einschätzung des Kundentypus
- Betreuung des Kundentypus
- Differenziertes Leistungsangebot

12.45 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

15.30 Uhr

Kommunikationspause

15.45 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. Bei zu hohen Organisationskosten: Kooperation

16.45 Uhr

Motivation und Fazit

17.00 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	€ 345,-- + 19% MwSt.
Nichtmitglieder	€ 425,-- + 19% MwSt.



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

Anmeldeschuss*: 17. September 2021

Stornofrist: 20. September 2021

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

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

Das Programm des Seminars mit Pausen und die Einwahldaten für das Online-Seminar werden wir den angemeldeten Personen rechtzeitig vor dem Seminar zusenden.

Nach Ihrer Registrierung erhalten Sie unsere Anmeldebestätigung.

Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich gerne an René Löser unter Tel.: +49 30 755 414-400 oder per E-Mail an loeser@uniti.de.

Mit freundlichen Grüßen

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

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