

Anmeldung



BVE-/AHA-Abendseminar

„Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation“

Mittwoch, 08.09.2010 in Stuttgart oder
Donnerstag, 09.09.2010 in Nürnberg oder
Freitag, 10.09.2010 in Dortmund

**Antwort bitte per Fax oder Post
(im Fensterumschlag) bis spätestens
27.08.2010 zurücksenden.**

Fax 02 28 – 9 19 29-30

Andreas Hermes Akademie
im Bildungswerk der
Deutschen Landwirtschaft e.V.
Maria Hahn-Kranefeld
In der Wehrhecke 1
53125 Bonn

Organisatorisches

Termine: 08.09. Stuttgart, 09.09. Nürnberg,
10.09.2010 Dortmund
Dauer: jeweils 17:00 – 21:00 Uhr
Anmeldung: 27.08. 2010 in der AHA

Teilnehmergebühr:

275,00 €, incl. Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke
und Abendimbiss

Ihr Veranstalter:

Andreas Hermes Akademie (AHA)
Ansprechpartnerin: Maria Hahn-Kranefeld
In der Wehrhecke 1, 53125 Bonn
Tel.: 02 28 – 9 19 29 33, Fax: 02 28 – 9 19 29 30
E-Mail: m.hahn-kranefeld@andreas-hermes-akademie.de,
www.andreas-hermes-akademie.de

BVE Bundesvereinigung der deutschen Ernährungsindustrie e.V.,
Claire-Waldoff-Str. 7, 10117 Berlin
Ansprechpartner: RA Peter Feller, Regina Bensley
Tel. 030/200786-160, -161

Veranstaltungsorte:

08.09. Arcotel Camino Stuttgart, Heilbronner Straße 21,
70191 Stuttgart, Tel. 0711/25858-2250
E-Mail: bankett.camino@arcotelhotels.com

09.09. nh Hoteles Nürnberg City, Bahnhofstraße 17-
19,90402 Nürnberg, Tel. 0911/9999-0, Fax 0911/9999-100
E-Mail: a.strzalkowski@nh-hotels.com

10.09. Hotel Esplanade, Burgwall 3 / Ecke Bornstraße,
44135 Dortmund, Tel. 0231-5853-0
E-Mail: hotel@esplanade-dortmund.de

Eine genaue Anfahrtsbeschreibung erhalten Sie bei Anmeldung in der AHA. Eventl. Übernachtungen buchen Sie bitte direkt unter dem Stichwort "BVE/AH-Abendseminar" in der jeweiligen Tagungsstätte.



Abendseminare für die Ernährungswirtschaft



©Fotolia

Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation

Zur Auswahl, jeweils 17.00 – 21.00 Uhr:

**08.09.2010 Stuttgart
09.09.2010 Nürnberg
10.09.2010 Dortmund**

Erfolg kommt nicht von ungefähr! Was wir vor kurzem bei der Fußball-Weltmeisterschaft gesehen haben, trifft auch für Vertriebsorganisationen zu: Wenn die Herausforderungen größer werden, die Wettbewerber näher kommen, die Anstrengungen für die Zielerreichung steigen, heißt es, seine Kräfte und Fähigkeiten besonders zielorientiert, effizient und wirkungsvoll einzusetzen.

Sie kennen die aktuellen und künftigen Herausforderungen Ihres Marktes und die Ihrer Kunden selbst am besten: knapper werdende Budgets, zunehmender Verhandlungsdruck z.B. durch die Einkaufsabteilungen sowie die steigenden Ansprüche der Kunden hinsichtlich der Produkt- und Betreuungsqualität. Das erfordert die kontinuierliche, systematische Führung und Steuerung Ihrer Vertriebsorganisation.

Ihr persönlicher Nutzen:

- Sie lernen die Grundelemente der erfolgreichen Führung und Steuerung im Vertrieb kennen.
- Sie bekommen ein klares Verständnis über Ihre Rolle als Führungskraft im Vertrieb sowie für Ihre Kernaufgaben in der vertrieblichen Steuerung und Führung.
- Sie erhalten einen Überblick über die zeitgemäßen Steuerungshebel als Führungskraft im Vertrieb.
- Sie bauen Ihre notwendigen Kompetenzen für den konsequenten Einsatz und die Nutzung der vertrieblichen Steuerungs- und Führungsinstrumente aus.

Ihr Trainer: Michael Schmitz

Inhalte

Basis für erfolgreich Führung/Steuerung im Vertrieb

Was sind die wesentlichen Aufgaben / Tätigkeiten der Führungskraft im Vertrieb, nach Aufgabenbereichen: Organisation und Planung, Mitarbeiterführung, operative Aufgaben.

Berücksichtigung von Unternehmens- und Mitarbeiterinteressen durch die unterschiedlichen Führungsstile

Was sind typische Merkmale der unterschiedlichen Führungsstile? Welches sind die wichtigsten Grundregeln für die Führung im Vertrieb und welche besonderen Ansprüche werden an die Führungskräfte im Vertrieb gestellt?

Die Umsetzung der Führungsinstrumente

Führungsinstrumente im Überblick/im Detail: Zielvereinbarung, Delegation, Information und Kommunikation, Kontrolle, Anerkennung und Kritik, Mitarbeiterentwicklung, Förderung von Kooperation und Arbeitsklima

Qualitätssicherung im Vertrieb

Die Qualitätsanforderungen an den Vertrieb haben zwei Quellen: Die Kundenzufriedenheit und die konsequente Aufgabenerfüllung der Vertriebsmitarbeiter. Was sind die **Kriterien** zur Erfolgsbeurteilung eines Qualitätssicherungssystems im Vertrieb?

Dauer: 17:00 – 21:00 Uhr

Bitte ankreuzen und gut leserlich ausfüllen. Vielen Dank!

- Hiermit melde ich mich verbindlich zum BVE-/AHA-Abend-Seminar „Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation“ am
08. September 2010 in Stuttgart
09. September 2010 in Nürnberg
10. September 2010 in Dortmund

an.

Die Teilnehmergebühr in Höhe von 275,00 € überweise ich nach Rechnungsstellung der AHA. In der Teilnehmergebühr sind die Seminarunterlagen, die Tagungsgetränke sowie Verpflegung während der Seminarzeiten enthalten.

Name, Vorname

Unternehmen

Funktion

Anschrift

Telefon / Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift
