

RKW Arbeitskreis

Praktiker unter sich

Christian Herlan

Vertriebsmanagement

Auch 2010 wird wieder ein Jahr der großen Herausforderungen. Die Folgen der Wirtschaftskrise sind noch in vielen Unternehmen zu spüren.

Wie gut Ihr Unternehmen diese besteht – darüber entscheidet ganz wesentlich die Vertriebsleistung. Mehr denn je tragen Sie somit als Manager für Ihren Vertrieb die Verantwortung. Sie füllen sehr vielfältige Rollen aus und müssen die Balance finden zwischen neuen Instrumenten, Methoden und Vorgehensweisen einerseits und der Fortführung bewährter Konzepte andererseits.

Auch in dieser Runde haben wir einen Mix aus Fachthemen - wie den Einsatz technischen Hilfsmittel für den Verkaufsleiter oder das hybride Marketing – und Themen, bei denen es um Ihre persönlichen Ressourcen geht. Egal welches Thema, es gibt abgestimmte Lösungsangebote für die Teilnehmer, dargestellt anhand konkreter Fallbeispiele.

Die aktive Diskussion mit Experten und gleichgesinnten Kollegen gibt zusätzliche Impulse und hilft Ihnen, Ihr Vertriebsrepertoire zu bereichern.

Der Arbeitskreis stellt Ihnen auch dieses Jahr wieder interessante Themen und Persönlichkeiten rund um das Vertriebsmanagement vor. Nehmen Sie teil und freuen Sie sich auf ein abwechslungsreiches Programm.

Teilnehmer

Unternehmer, Geschäftsführer, Verkaufs-, Vertriebs- und Marketingleiter

Programm

siehe Rückseite

Wann?	Wo?	Haben Sie Fragen?	Die Kosten?
28.04.2010 09.06.2010 07.07.2010 29.09.2010 20.10.2010 17.11.2010 15.12.2010 jeweils 13:00 bis 17:00 Uhr (Mittagessen inklusive)	RAMADA Hotel S- Herrenberg Daimlerstraße 1 71083 Herrenberg Tel. 07032 271-0	Frau Barbara Ammeling informiert Sie gerne Tel. 0711 22998-21 Fax. 0711 22998-10 renner@rkw-bw.de	Einschließlich Arbeitsunterlagen, Pausen- getränke und Mittagessen kostet die Teilnahme 875 € für RKW-Mitglieder 775 € inkl. MwSt.

Anmeldung – AK Vertriebsmanagement – 04-0141 – 28.04.2010 - 15.12.2010

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname

Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname

Funktion

Tel.- Durchwahl

Tel.- Durchwahl

Fax

Fax

E-Mail

E-Mail

Firma - Anschrift

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

Datum/Unterschrift

Beschäftigte

Programm

Gedächtnistraining

Wie man sich Namen, Produktvorteile, Verkaufsargumente, Kundenaussagen, Termine einprägen und selektiv abrufen kann

Technische Hilfsmittel für den Ver- kaufsleiter

Welche Hilfsmittel machen mir das Leben leichter?

Gesundheitscheck für Manager

Hybrides Marketing

Rhetorik für Führungskräfte

Wie tickt die Produktion?

Warum Verkaufsleiter manchmal ver-
zweifeln könnten

Ein Thema nach Wahl der Teilnehmer

Änderungen vorbehalten

Der Arbeitskreis ist, im Unterschied zum Seminar, eine ständige Einrich- tung.

Praktiker treffen sich, um von Experten konkrete Ansatzpunkte für ihre Arbeit kennen zu lernen. Vor dem Hintergrund verschiedener Branchen können sie Erfahrungen mit Kollegen diskutieren. Der enge Kontakt sichert den lebendigen Erfahrungsaustausch und die gegenseitige Information. Sie ergänzen ihr Wissen mit dem Wissen anderer Teilnehmer.

Anmeldungen

Sie möchten an diesem Arbeitskreis teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken, faxen oder mailen Sie uns einfach die Anmeldung.

Die Anmeldung bezieht sich auf die gesamte Arbeitskreisperiode, d. h. alle Sitzungen. Bei Verhinderung des angemeldeten Teilnehmers kann jederzeit ein Kollege teilnehmen.

Ihre Teilnehmerbestätigung bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie erst nach Erhalt der Rechnung.

Sie sind angemeldet und können am Arbeitskreis nicht teilnehmen? Wir stornieren Ihre Anmeldung, wenn Sie Ihre Teilnahme spätestens 8 Kalendertage vor Arbeitskreisbeginn schriftlich absagen. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns. Bei einer späteren Absage ist die gesamte Gebühr fällig.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 7 Kalendertage vor dem 1. Sitzungstermin.