

RKW Arbeitskreis

Praktiker unter sich

Christian Herlan

Vertriebsmanagement

Egal wie die wirtschaftliche Entwicklung 2012 in Ihrer Branche verläuft, die Erwartungen an Sie als Vertriebsmanager bleiben hoch: Sie sollen die Marktposition Ihres Unternehmens absichern und neues Wachstum generieren.

Auch als Führungskraft wird Ihnen dabei Vieles abverlangt: Die Hektik des Tagesgeschäfts meistern, Ihre Mitarbeiter führen und die richtigen Weichen für die Zukunft stellen. Und Ihre eigenen Ressourcen - frischen Sie sie regelmäßig auf? Der Austausch mit Experten und gleichgesinnten Kollegen gibt zusätzliche Impulse und hilft Ihnen, Ihr Führungsrepertoire zu bereichern.

Profitieren Sie wieder von erprobten Lösungsangeboten und konkreten Fallbeispielen aus Fachthemen und Themen, bei denen es um Ihre persönlichen Ressourcen geht. Wie z. B.: Erfolgreiches Angebotsmanagement, die strategische Marktanalyse oder die Tricks der Einkäufer.

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

Hinweis

Sitzungsbeginn 13 Uhr (Mittagessen) - Der Vortrag startet um 14 Uhr.

Programm

siehe Rückseite

Wann?	Wo?	Haben Sie Fragen?	Die Kosten?
28.03.2012			
09.05.2012			
13.06.2012			
04.07.2012			
17.10.2012			
14.11.2012			
12.12.2012			
von 13:00 bis 17:00 Uhr (Mittagessen inklusive)	RAMADA Hotel S- Herrenberg Daimlerstraße 1 71083 Herrenberg Tel. 07032 271-0	Frau Nicole Jung informiert Sie gerne Tel. 0711 22998-23 Fax. 0711 22998-10 jung@rkw-bw.de	Einschließlich Arbeitsunterlagen, Pausen- getränke und Mittagessen kostet die Teilnahme 975 € für RKW-Mitglieder 875 € inkl. MwSt. Für den 2. und weitere Teilnehmer erhalten Sie 10% Ermäßigung.

Anmeldung – AK Vertriebsmanagement – 04-0155 – 28.03.2012

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/Themen

Erfolgreiches Angebotsmanagement

überzeugen – gewinnen - nachhalten

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Marktstrategien professionell vorbereiten

Rechtsfragen für den Vertriebsleiter

Kleine Fehler haben häufig teure Folgen

Mit Comprofiles© schwierige Gesprächssituationen meistern

Wie Sie unter Druck professionell kommunizieren

Gute Texte können Berge versetzen

Wie werden kundenorientierte Briefe und E-Mails heute geschrieben?

Ein Thema nach Wahl der Teilnehmer

Wie Einkäufer „ticken“

Tipps für die Verhandlungsführung

Änderungen vorbehalten

Der Arbeitskreis ist, im Unterschied zum Seminar, eine ständige Einrichtung.

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.