

An die

**UNITI-Mitgliedsunternehmen
AKADEMIE-Rundschreiben 06-2017**

Per E-Mail
17.01.2017

2-ku



Seminar „Effiziente Vertriebssteuerung im Schmierstoff-, Additiv- und Mineralölhandel“, 14. September 2017, UNITI-Haus, Berlin
Erfolgreiches Geschäft durch optimierte Vertriebssteuerung!
Seminar für Management, Teamleiter, Außendienst und Vertriebsmitarbeiter mit Potential

Kurz gesagt: In dem Seminar wird ein Überblick über die Instrumente einer modernen Führung einer Vertriebsorganisation gegeben. Das Seminar ist insbesondere für das Schmierstoff-, Additivgeschäft und den Mineralölhandel sehr gut geeignet.

Sehr geehrte Damen und Herren,

verschärfter Wettbewerb, ein schrumpfender Markt und insbesondere ein hoher Preis- und Margendruck verschärfen den Druck zu Kostensenkung und Ergebnisverbesserung in Ihrer Vertriebsorganisation.

Nach der erfolgreichen Durchführung in 2015 und 2016, freuen wir uns Ihnen dieses Seminar mit dem Schwerpunkt Steuerung des Vertriebs auch in 2017 anbieten zu können. Dieses Seminar ist

eigenständig, ergänzt aber auch das Seminar „**Wirtschaftlichkeit im Vertrieb**“, welches am **13. September 2017 in Berlin stattfindet** (siehe AKADEMIE-RS 05-17). Bei Interesse und Teilnahme an beiden Seminaren können Sie den Reiseaufwand gering halten.

Mit einer optimalen Planung, dem Einsatz moderner Vertriebsinstrumenten und einem effektives Zeitmanagement lassen sich gerade im Vertrieb signifikante Leistungssteigerungen erzielen. In diesem Seminar soll daher erreicht werden, dass Ihre Mitarbeiter/-innen so arbeiten können, dass sie sich bei möglichst geringer betriebsinterner Reibung voll auf den Erfolg konzentrieren können.

Die Teilnehmer/-innen sollten erfahrene Vertriebsmitarbeiter/-innen mit Entwicklungspotential, Mitarbeiter/-innen im Vertriebsmanagement, aktuelle Außendienstmitarbeiter/-innen im Vertrieb oder Innendienstmitarbeiter/-innen mit sichtbarem Entwicklungspotential sein. Nachhaltige Vertriebserfahrung ist Voraussetzung. **Das Seminar ist u.a. für das Schmierstoff- und Additivgeschäft sehr gut geeignet.**

Das Seminar findet statt

am 14. September 2017 in Berlin.

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:

Donnerstag, 14.09.2017

- 10.00 Uhr
- 1. Aufgaben des Teamleiters Vertrieb
 - Grundlegende Aufgaben
 - Führung
 - Zentrale und Dezentrale Führung
 - Voraussetzungen dezentraler Führung und der Weg dorthin
 - Personalentwicklung und Training
 - Vollmachten

- Ziele als Grundlage
 - Zielvereinbarung
 - Zielerreichung und Bewertung
 - Strukturelle Voraussetzungen schaffen
- 11.15 Uhr *Kommunikationspause und Erfahrungsaustausch*
- 11.30 Uhr
- 2. Vertriebscontrolling und Berichterstattung
 - Vertriebscontrolling
 - Berichterstattung als Instrument
 - Berichterstattung im Schmierstoffgeschäft
 - Berichterstattung im TS-Geschäft
 - Berichterstattung Flüssigkeiten
 - Berichterstattung Insgesamt
- 12.30 Uhr *Business Lunch*
- 13.30 Uhr
- 3. Customer Relationship Management (CRM)
 - 4. Instrumente und Ziele der Vertriebssteuerung
 - Vertriebstagungen
 - Jahresgespräche
 - Geschäftsdurchsprachen
 - Veranstaltungen, Arten und Ziele
 - Ad Hoc Gespräche und Begleitung
 - Verkaufswettbewerbe
 - 5. Weitere Rahmenbedingungen
 - Verhalten in Gesprächen
 - Unterstützung organisieren
 - Managen von Veränderungen
- 15.00 Uhr *Kommunikationspause und Erfahrungsaustausch*
- 15.15 Uhr
- 6. Internet Marketing
 - 7. Gesamtunternehmensbezogene Maßnahmen
 - Jour Fix zur einheitlichen Ausrichtung des Unternehmen
 - „So wollen wir sein“
- 16.15 Uhr Abschließende Fragen
- 16.30 Uhr Ende



UNITI-Mineralöltechnologie GmbH

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	€ 295,-- + 19% MwSt.
Nichtmitglieder	€ 355,-- + 19% MwSt.

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

Anmeldeschuss*: 18. August 2017

Stornofrist: 21. August 2017

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

Zimmerreservierung:** Motel One Berlin-Potsdamer Platz, Leipziger Platz 12,
10117 Berlin, Tel.: +49 30 20670780, Fax: +49 30 2067078-10
E-Mail: berlin-potsdamerplatz@motel-one.com
(ca. 10 Gehminuten zum UNITI-Haus entfernt)

Preis EZ, 13.-14.09.17: € 88,50 inkl. Frühstück pro Nacht

Stichwort: Effiziente Vertriebssteuerung

Reservierungsschluss: 16. August 2017

** Siehe Reservierungsfax anbei, bitte direkt an das Hotel senden.

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

Alle Teilnehmer/-innen erhalten rechtzeitig vor der Veranstaltung eine Anmeldebestätigung sowie eine Anfahrtsskizze zum Hotel und zum Tagungsort.

Falls Sie Fragen haben, wenden Sie sich gerne an Melanie Kubatzki unter Tel.: +49 30 755 414-344 oder per E-Mail an kubatzki@uniti.de.

Mit freundlichen Grüßen

UNITI-Mineralöltechnologie GmbH

Dipl.-Ing. Edwin Leber

Anlagen