

2. WESTDEUTSCHER VERTRIEBSKONGRESS

Erfolgswissen für das B2B-Vertriebsmanagement



Zwei Tage mit unterschiedlichen Rahmenthemen.
Beide Tage können einzeln gebucht werden!

Ihr Nutzen:

1. Best-Practice-Beispiele von Marktführern
2. Konkrete Handlungsempfehlungen
3. Erfahrungsaustausch und Networking

19. Februar 2014

VERTRIEBSMITARBEITER BESSER FÜHREN

- **Erfolgreich führen und verkaufen** mit der Kraft der Sales-Ordnung
- **Motivation** und Führung von Teams
- **Veränderungen** in der Vertriebsmannschaft durchsetzen - am Beispiel CRM-Einführung
- **Entwicklung** und Führung eines Spitzenteams
- **Erfolgsorientierte Entlohnung** im Außendienst
- **Arbeitsrecht** für Vertriebsmitarbeiter
- **Erfolgsfaktoren der Mitarbeiterführung** im Vertrieb

20. Februar 2014

GROSSKUNDEN OPTIMAL BETREUEN

- **Einführung** eines Key Account Managements
- **Harte Preisverhandlungen** aus der Sicht des Einkäufers
- **Zusammenarbeit** des Key-Account-Managements mit Flächen- und Branchenvertrieb
- **Internationales** Key Account Management
- **Einsatz** von CRM-Systemen im Key Account Management
- **Zentrale Erfolgsfaktoren** der professionellen Großkundenbetreuung

HOCHKARÄTIGE REFERENTEN:



Theodor Bross Oberst a. D.	Chr. Fincken Daimler AG	Dr. Tom Giesen Rechtsanwalt	J. Hanselmann Gretsch-Unitas	Mag. K. Herndl Erfolgsautor	A. Janetzko Euroports	Peter Klesse Sales-Beratung	Prof. Lürssen Universität Lüneburg	Dr. G. Presser CRM-Beratung	K. Renschler Heidelberger Druckmaschinen	Heiko Schmid IBM	Christian Vogt Change- Beratung	Stefan Weber Einkaufs- beratung
-------------------------------	----------------------------	--------------------------------	---------------------------------	--------------------------------	--------------------------	--------------------------------	--	--------------------------------	--	---------------------	---------------------------------------	---------------------------------------

IHR NUTZEN:

- Profitieren Sie von den Erfahrungen u. a. von Mercedes-Benz, IBM, Heidelberger Druckmaschinen, Euroports Hafenlogistik und Gretsch-Unitas Baubeschläge!
- Erfahren Sie die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse!
- Nutzen Sie die konkreten Handlungsempfehlungen für die Optimierung Ihrer Vertriebsarbeit!
- Lernen Sie Führungskräfte aus Ihrer und anderen Branchen kennen und erweitern Sie Ihr Netzwerk!

WEN SIE TREFFEN WERDEN:

Unternehmer, Geschäftsführer und Vorstände überwiegend mittelständischer Unternehmen sowie Leiter und Führungskräfte der Bereiche Vertrieb, Verkauf und Marketing.



VORTEIL NUR FÜR SCHNELLENTSCHEIDER

Bei Ihrer Anmeldung bis zum 10. Januar 2014 gilt:



Jede angemeldete Person erhält **sieben Stunden** geballtes Management-Wissen auf sechs CDs: die Bestseller-Hörbuch-Sammlung „Sprenger Business Classics“ mit den drei bekanntesten Titeln von Reinhard Sprenger, Deutschlands Managementautor Nr. 1: „Vertrauen führt“, „Mythos Motivation“ und „Das Prinzip Selbstverantwortung“ - ein Muss für jeden Vertriebsverantwortlichen.



VORTEIL TEAM-RABATT

Ab dem zweiten angemeldeten Teilnehmer erhalten Sie einen Preisnachlass von 15% auf den regulären Tagungsbeitrag.

Veranstaltungsort:



Campus Mönchengladbach
Richard-Wagner-Straße 89
41065 Mönchengladbach



TAG 1: VERTRIEBSMITARBEITER BESSER FÜHREN 19. FEBRUAR 2014

8.30- 9.30 Check-in der Teilnehmer
9.30- 9.40 Eröffnung

9.40- 10.25 RICHTIG FÜHREN IM VERTRIEB

Prof. Dr. Jürgen Lürssen > Leuphana Universität Lüneburg

- Aktuelle Herausforderungen an die Führungsarbeit im Vertrieb
- Eigenschaften und Führungsstil einer guten Vertriebsführungskraft
- Führen mit den richtigen Ergebnis- und Verhaltenszielen
- Anreizsysteme und Erfolgsfaktoren der Mitarbeiterführung im Vertrieb

10.25- 10.45 Kaffee- und Networkingpause

10.45- 11.30 SALES COACHING BY BENEDICT - VERTRIEBSERFOLG MIT KLAREN STRUKTUREN UND HERZ

Mag. Karl Herndl > Sales-Coach und Erfolgsautor > Viktring > Österreich

- Mit Menschlichkeit und Werten Lust auf Entwicklung und Leistung erzeugen
- Mit den Regeln der Benediktiner zu klaren Strukturen im Tagesgeschäft
- Mit konkreten Handlungsanleitungen praxisingerechte Hilfen schaffen
- Mit der Sales-Ordnung zu langfristigem Vertriebsserfolg

11.30- 11.45 Kaffee- und Networkingpause

11.45- 12.30 WORKSHOP 1

Arbeitsrecht für Vertriebsmitarbeiter

Dr. Tom Giesen > Fachanwalt für
Arbeitsrecht > Mönchengladbach

- Rechtliche Rahmenbedingungen für Außendienst und Vertrieb
- Rechtssichere Vertragsgestaltung
- Flexible Entgelt- und Arbeitszeitregelungen
- Kündigung bei Vertragsstörungen

WORKSHOP 2

Erfolgreiches Veränderungs- management im Vertrieb am Beispiel einer CRM-Einführung

Christian Vogt > Werkstatt für Kunden-
orientierung > Bielefeld

- Knackpunkte beim Veränderungsmanagement identifizieren
- Effektive Anreize zur Unterstützung des Wandels setzen
- Ganzheitlichen Ansatz zur Verhaltensänderung der Mitarbeiter einführen

12.30- 14.00 AUSSTELLER-KURZVORTRÄGE & MITTAGSPAUSE

12.30- 12.50 Aussteller-Kurzvorträge 1 + 2 (parallel)
12.50- 14.00 Mittagessen

14.00- 14.45 GEMEINSAM MOTIVIERT - MOTIVATION UND FÜHRUNG IN TEAMS

Theodor Bross > Oberst der BW a.D. und Führungscoach > Melbeck

- Was bindet den Einzelnen an das Team?
- Wie bindet die Führungskraft das Team an die Aufgabe?
- Was motiviert unsere Mitarbeiter wirklich?
- Wie schaffen Führungskräfte motivierende Situationen im Alltag?

14.45- 15.00 Kaffee- und Networkingpause

15.00- 15.45 FÜHRUNG UND ENTWICKLUNG EINES SPITZENTEAMS

Christoph Fincken > Leiter Autohausberatung > MB Vertrieb Deutschland > Berlin

- Kompetenzmanagement: Auf den richtigen Mitarbeiter für die Aufgabe kommt es an
- Klare Orientierung: konkrete und messbare Ziele vereinbaren
- Qualität kommt auch von Qualifizierung: in Weiterbildung investieren
- Kontinuität: ein fast vergessener Erfolgsfaktor
- Anerkennung und Ansagen: Erfolge würdigen, Misserfolge auch!

15.45- 16.00 Kaffee- und Networkingpause

16.00- 16.45 ERFOLGSORIENTIERTE ENTLOHNUNG IM AUSSDIENST

Jochen Hanselmann > Personalleiter > Gretsche-Unitas > Dietzingen

- Entwicklung und Einführung eines erfolgsorientierten Vergütungssystems
- Gründe: Zielgerichtete Führung und leistungsgerechte Entlohnung
- Ergebnis: Leistungssteigerung der Außendienstmannschaft
- Bewährung des Systems in Krisenzeiten

16.45- 16.50 SCHLUSSWORT

16.50 Ende des Programms

TAG 2: GROSSKUNDEN OPTIMAL BETREUEN 20. FEBRUAR 2014

8.30- 9.00 Check-in der Teilnehmer
9.00- 9.10 Eröffnung

9.10- 10.00 PROFESSIONELLES KEY ACCOUNT MANAGEMENT (KAM) FÜR NACHHALTIGEN VERTRIEBSERFOLG IM B2B-GESCHÄFT

Prof. Dr. Jürgen Lürssen > Leuphana Universität Lüneburg

- Die richtige Auswahl der Schlüsselkunden im B2B-Vertrieb
- Der KAM-Prozess als Grundlage der systematischen Kundenbearbeitung
- Die größten Herausforderungen des KAM und die Anforderungen an KA-Manager
- Die zentralen Erfolgsfaktoren des professionellen KAM

10.00- 10.20 Kaffee- und Networkingpause

10.20- 11.05 WORKSHOP 1

Einsatz von CRM-Systemen im Key Account Management

Dr. Gero Presser > Qinscape GmbH

- Herausforderungen beim Einsatz von CRM-Software im Key Account Management
- 360-Grad-Sicht auf Kunden und umfassende Kundenbewertung
- Kundenentwicklung mit System
- Forecasting und die Planung von Vertriebsressourcen

WORKSHOP 2

Einführung eines KAM als Change-Prozess

Peter Klesse > Best Practice Sales
Consultants > Düsseldorf

- Analyse von Markt, Kunden und Wettbewerb sowie Stärken, Schwächen und Perspektiven der eigenen Vertriebsorganisation
- Strategische und finanzielle Ziele verstehen und hinterfragen
- Geeignete KAM-Tools nutzen

11.05- 11.20 Kaffee- und Networkingpause

11.20- 12.05 HERAUSFORDERUNGEN DES KAM IM FLÄCHEN- UND BRANCHEN-VERTRIEB AM BEISPIEL DES GROSSKUNDENMANAGEMENTS VON IBM

Heiko Schmid > Direktor Hardware Channel-Management > IBM Deutschland

- Aufbau- und Ablauforganisation des Key Account Managements bei IBM
- Die Rolle des Key Accounters bei nationalen und regionalen Großkunden
- Herausforderungen für den KAM als temporärer Teamleiter
- Ausblick: Veränderungen der Key-Account-Rolle in Zeiten des Social- und Mobile-Business

12.05- 13.30 AUSSTELLER-KURZVORTRÄGE & MITTAGSPAUSE

12.05- 12.25 Aussteller-Kurzvorträge 1 + 2 (parallel)
12.25- 13.30 Mittagessen

13.30- 14.15 AUF ZU NEUEN UFFERN - KAM IN DER LOGISTIK AM BEISPIEL EINES HAFENBETREIBERS

Andreas Janetzko > Chief Commercial Officer > Euroports > Luxemburg

- Grundlagen der Hafenstruktur und Hafenlogistik
- Besonderheiten der Kundendefinition
- Die neuen Herausforderungen in einem globalisierten Wettbewerb
- Strategische Lösungsansätze und Ausbildung

14.15- 14.30 Kaffee- und Networkingpause

14.30- 15.15 GLOBAL ACCOUNT MANAGEMENT IM NETZWERK NATIONALER VERTRIEBSSTRUKTUREN

Kilian Renschler > Vice President Global Accounts > Heidelberger Druckmaschinen

- Entwicklung Global Account Management bei Heidelberger Druckmaschinen AG
- Anforderungen nationaler Kunden im Vergleich zu internationalen Kundengruppen
- Organisation und IT-Support des nationalen und internationalen KAM
- Herausforderungen - Konflikte - Lösungen

15.15- 15.30 Kaffee- und Networkingpause

15.30- 16.15 HARTE PREISVERHANDLUNGEN AUS SICHT DES EINKÄUFERS

Stefan Weber > Weber Consulting - Einkaufsberatung > Hamburg

- Erwartungen des Einkäufers an den Key Account Manager
- Typische Preissenkungsforderungen und Verhandlungssituationen
- Welche Argumente akzeptiert der Einkäufer in Verhandlungen und welche nicht?
- Verhandlungstricks des Einkäufers und Gegenmaßnahmen

16.15- 16.20 SCHLUSSWORT

16.20 Ende des Programms

TOP-REFERENTEN > HOCHKARÄTIGES PRAXISWISSEN AUS ERSTER HAND



THEODOR BROSS

Oberst der Bundeswehr a.D. > Lehrbeauftragter und Coach für Personalführung, Melbeck

Theodor Bross verfügt nach über 40 Dienstjahren in der Bundeswehr über sehr umfangreiche Führungserfahrung. Als Kommandeur hat er bis zu 1200 Soldaten geführt. Heute coacht er Führungskräfte, u.a. von mittelständischen Unternehmen. Darüber hinaus ist er seit mehreren Jahren Lehrbeauftragter für Teamkompetenz an der Leuphana Universität. Sein Motto: „Menschen, die sich wohl fühlen, leisten mehr.“



CHRISTOPH FINCKEN

Leiter Autohausberatung > Daimler AG > Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, Berlin
Träger des Deutschen Coachingpreises 2012.

Christoph Fincken, Dipl.-Kfm., „Car Guy“ aus Leidenschaft, verfügt über breite Führungserfahrung im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland – zunächst als Leiter After-Sales-Training, dann als Leiter Kundenbetreuungsmanagement, verantwortlich für „Service mit Stern“.

Seit 2007 Aufbau und Führung des Mercedes-Benz Autohaus-Beratungsteams, das Management- und Prozessberatung für Mercedes-Benz Händler anbietet.



DR. TOM GIESEN

Fachanwalt für Arbeitsrecht > Kapellmann und Partner Rechtsanwälte, Mönchengladbach

Rechtsanwalt Dr. Giesen berät Arbeitgeber (und Arbeitnehmer) bei Fragen der Gestaltung von Arbeitsverhältnissen, deren Abwicklung und Beendigung. Seine Schwerpunkte: individuelle Vertragsgestaltung, Beratung von Unternehmen in Umstrukturierungsmaßnahmen und arbeitsrechtliche Compliance.



JOCHEN HANSELMANN

Leiter Personal > Gretsch-Unitas GmbH Baubeschlüsse, Dietzingen

Jochen Hanselmann ist Dipl.-Betriebswirt (BA) und seit 15 Jahren Personalleiter bei der Gretsch-Unitas GmbH in Dietzingen (3.700 Mitarbeiter). Unter seiner Federführung wurde 2002 die erfolgsorientierte Außendienst-Entlohnung zunächst in Deutschland, später weltweit eingeführt.



MAG. KARL HERNDL

Sales-Coach, Erfolgsautor, Geschäftsführer > Karl Herndl Training KG > Viktring, Österreich

Mag. Karl Herndl startete seine Karriere in einem internationalen Versicherungskonzern in Wien, wo er zuletzt für 300 Mitarbeiter verantwortlich war. Seit 1997 ist er als Referent, Coach und Trainer selbstständig und arbeitet für nationale und internationale Unternehmen. Herndl begeistert seine Teilnehmer mit dem Transfer der Benediktsregel in den Führungs- und Verkaufsaltag. Er ist Autor mehrerer Sales-Bestseller, darunter neu „Sales Coaching by Benedict“ (2013).



ANDREAS JANETZKO

Chief Commercial Officer > Euroports Holding S.à.r.l., Luxemburg

Andreas Janetzko ist seit 2012 für die Bereiche Marketing und Business Development der Euroports Gruppe verantwortlich. Davor war er Vice President Key Account & Sales bei der DB Schenker AG. Davor wiederum war er fast 20 Jahre in leitenden Positionen in führenden Unternehmen der Logistik tätig, darunter UPS, TNT Logistics und Nedlloyd-Danzas.



PETER KLESSE

Geschäftsführer > Best Practice Sales Consultants Ltd., Düsseldorf

Dipl.-Kfm. Peter Klesse startete als Vertriebsleiter eines japanischen B2B-Unternehmens. Es folgten Stationen als

Projektleiter bei Boston Consulting und Gemini Consulting, wo er zuletzt Europachef einer Sparte war. 1995 gründete er seine eigene Beratungsfirma, die sich auf Vertriebsthemen wie KAM, Vertriebssteuerung und CRM spezialisiert hat. Zudem hat er mehrfach als Interim-Geschäftsführer Unternehmen saniert und Vertriebe restrukturiert.



PROF. DR. JÜRGEN LÜRSEN

Institut für Marketing > Leuphana Universität Lüneburg

Nach BWL-Studium und Promotion war Prof. Lürssen 17 Jahre lang erfolgreich im Marketing- und Vertriebsmanagement zweier großer Industrieunternehmen tätig. Sein Karriereweg führte bis zum Alleingeschäftsführer einer europäischen Vertriebsgesellschaft. Seit 1999 ist er Professor für Marketing und Vertrieb in Lüneburg – zuerst an der FH, seit 2005 an der Leuphana Universität.



DR. GERO PRESSER

Geschäftsführender Gesellschafter > QuinScape GmbH, Dortmund

Dr. Presser gehörte 2001 zu den Gründern der QuinScape GmbH. Das IT-Beratungsunternehmen mit 70 Mitarbeitern ist auf die Vereinfachung von Abläufen durch den Einsatz moderner Portalsysteme und Webanwendungen spezialisiert. Themenschwerpunkt von Dr. Presser ist die Kombination von Portalen, CRM-Systemen und Ideen des „Enterprise 2.0“, um das Key Account Management optimal zu unterstützen.



KILIAN RENSCHLER

Vice President Global Accounts > Heidelberger Druckmaschinen AG

Nach einer Berufsausbildung zum Schriftsetzer und einem Studium an der Hochschule der Medien in Stuttgart arbeitete Kilian Renschler fünf Jahre in den

USA als Produktions- und Standortleiter einer Druckerei. 2000 wechselte er zur Heidelberger Druckmaschinen AG und verantwortet seit 2004 das Global Account Management.



HEIKO SCHMID

Direktor Hardware Channel Management Region DACH > IBM Deutschland GmbH, Ehningen

Heiko Schmid leitet als Direktor Channel Management das IBM Hardware Geschäft via Systemhäuser und ISVs (Independent Solution Vendor) in der Region DACH. Er studierte Wirtschaftsinformatik (BA) und startete 1995 seine Vertriebskarriere bei IBM. Nach Stationen als Key Accounter, Berater und im internationalen Vertriebsmanagement ist er seit 2008 in leitenden Funktionen im IBM Hardwarevertrieb tätig.



CHRISTIAN VOGT

Geschäftsführer > Werkstatt für Kundenorientierung (WfK), Bielefeld

Christian Vogt gründete 2008 die Werkstatt für Kundenorientierung. Davor war er 20 Jahre lang an der Verkaufsfond tätig, zuletzt mehr als sechs Jahre als CRM-Leiter bei Assa Abloy. Die WfK berät Ihre Kunden in allen Fragen des Kundenbeziehungsmanagement, vor allem bei CRM-Einführungen.



STEFAN WEBER

Geschäftsführer > Weber Consulting - Einkaufsberatung, Hamburg

Stefan Weber ist Spezialist für den technischen Einkauf mit langjähriger Praxiserfahrung. Er startete als Einkäufer bei der Vaillant GmbH und war anschließend Einkaufsleiter bei der Conergy AG. Seit 2007 ist er selbständig und berät Kunden aus verschiedenen Branchen praxisorientiert im technischen Einkauf. Darüber hinaus ist er Trainer und gefragter Referent zu den Themen technischer Einkauf, Vertrieb und Verhandlungsführung.

FACHAUSSTELLUNG

Im Foyer des Veranstaltungshörsaals findet parallel an beiden Tagen zusätzlich eine begleitende Fachausstellung statt.

Unsere Partner und Aussteller präsentieren hier neue Ideen, Produkte und Lösungsansätze zur Steigerung Ihres Vertriebs Erfolges.

SIE SIND INTERESSIERT, ALS AUSSTELLER DABEI ZU SEIN?

Nutzen Sie die Chance, Ihr Know-how den Top-Entscheidern im B2B-Vertrieb zu präsentieren und sichern sich noch heute Ihre Ausstellungsfläche.

Weitere Informationen:

Gesellschaft für Kongressmanagement

Sascha-Juliot Köhler: 0176 - 24479702
Prof. Dr. Jürgen Lürssen: 0160 - 94 11 56 84
oder Anfrage per Fax: 04136 - 91 39 44
E-Mail: info@westdeutscher-vertriebskongress.de

PARTNER



Ganz gleich, ob täglicher Briefversand oder gezielte Werbung per Post: Unsere Dialog Marketing Fachwirte beraten Sie gerne ganz persönlich – von Konzeption über Kreation bis zur Postauflieferung. > www.direktmarketingcenter.de



Wir optimieren Ihre kundenorientierten Prozesse: Mit SAP CRM On-Premise und in der Cloud, Apps und mobilen Strategien, Multi- und Cross-Channel-Lösungen im E-Business sowie Variantenkonfiguration > www.sybit.de

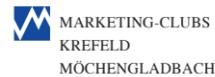


Die Personalberatung Xenagos ist der Spezialist für die moderne und effiziente Besetzung von Vertriebspositionen. Über 400 Kunden vertrauen uns die Suche nach ihren Vertriebsprofilen an. Wir bieten über 20 Jahre Erfahrung, umfassendes Know-how im Vertrieb, moderne Methoden und schnelle Ergebnisse. > www.xenagos.de



Der Deutsche Marketing-Verband (DMV) ist der Berufsverband des Marketing-Managements und die Dachorganisation der 65 Marketing-Clubs in Deutschland und Österreich. Er vertritt die Interessen von über 14.000 Führungskräften und marketingorientierten Unternehmen. > www.marketingverband.de

UNTERSTÜTZER



ÜBERNACHTUNG



Bis 10. Januar 2014 steht ein Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung unter dem Stichwort „WDVT-2014“ direkt im 4-Sterne-Hotel vor.

BEST WESTERN PLUS Crown Hotel

Aachener Straße 120 > 41236 Mönchengladbach
Reservierung: 02161 - 306-0
EZ: 19. - 20. Februar 2014: 94-109 EUR
18. - 19. Februar 2014: 134-149 EUR
DZ: 15 Eur Aufpreis pro Nacht
jeweils inkl. MwSt und Frühstück.



Entdecken Sie die Altstadt von Mönchengladbach

Am Abend des 19. Februar 2014 bieten wir Ihnen um 18.30 Uhr einen geführten Stadtrundgang unter dem Motto „Von Mönchen, Sagen und Legenden“. Folgen Sie dem geheimnisvollen Mönch auf historischen Spuren durch die abendlich-romantische Altstadt und erfahren Sie dabei spannende Stadtgeschichten.

Der 1,5-stündige Spaziergang endet gegen 20.00 Uhr im eleganten „Haus Erholung“, wo ein exquisites 3-Gänge-Abendessen Sie erwartet.

Preis pro Person (ohne Getränke): 59 EUR zzgl. MwSt.

MEDIENPARTNER

Sales Management Review

www.mein-fachwissen.de/SMR

Marketing Review St. Gallen

www.marketingreview.ch



www.callcenter-profi.de

2. WESTDEUTSCHER VERTRIEBSKONGRESS

Erfolgswissen für das B2B-Vertriebsmanagement

Neu in 2014: Noch mehr Erfolgswissen für Sie!

- Zwei zusätzliche Workshops an beiden Tagen
- Gratis Halbjahres-Abo der neuen Fachzeitschrift für das Vertriebsmanagement „Sales Management Review“ im Wert von 69 Euro. Das Abo endet automatisch.



Sehr geehrte Damen und Herren,

zum zweiten Mal lädt das Institut für angewandte Wirtschaftswissenschaften an der Hochschule Niederrhein Sie zu einem Vertriebskongress nach Mönchengladbach ein. 2014 bieten wir Ihnen erstmalig zwei Tage mit jeweils einem eigenständigen Rahmenthema:

- TAG 1: VERTRIEBSMITARBEITER BESSER FÜHREN**
TAG 2: GROSSKUNDEN OPTIMAL BETREUEN

Dabei kann jeder Tag auch einzeln gebucht werden.

Wie im vergangenen Jahr enthalten alle Fachvorträge und Best-Practice-Beispiele eine Fülle konkreter Handlungsempfehlungen für die Optimierung Ihrer Vertriebsarbeit.

Die diesjährigen Themen sind gerade für mittelständische Unternehmen besonders relevant. Denn eine gute Mitarbeiterführung ist eine Grundvoraussetzung für die Top-Performance einer jeden erfolgreichen Vertriebsmannschaft.

Und die Sicherung und der Ausbau des wichtigen Geschäfts mit Großkunden erfordert deren optimale Betreuung durch ein professionelles Key Account Management. Beides ist also notwendig, um im scharfen Wettbewerb erfolgreich zu bleiben.

Wir freuen uns sehr, Sie auf dem 2. Westdeutschen Vertriebskongress in Mönchengladbach begrüßen zu dürfen.



H. Vergossen

PROF. DR. HARALD VERGOSSEN

Institut für angewandte Wirtschaftswissenschaften
 (IAW GmbH) > Kooperations- und Weiterbildungspartner der Hochschule Niederrhein

P.S. BONUS FÜR ALLE TEILNEHMER:

Gratis Halbjahres-Abo der neuen Fachzeitschrift für das Vertriebsmanagement „Sales Management Review“ im Wert von 69 Euro. Das Abo endet automatisch.



VERANSTALTUNGSORT:



Campus Mönchengladbach
 Richard-Wagner-Straße 89
 41065 Mönchengladbach

ANMELDUNG > FAX 04136 - 91 39 44

SO MELDEN SIE SICH AN

Ihre Anmeldung - per Fax oder E-Mail - wird bis zum **12. Februar 2014** erbeten.
 Oder nutzen Sie die bequeme und einfache Anmeldung im Internet:
www.westdeutscher-vertriebskongress.de.

! FÜR SCHNELLENTSCHEIDER

Zu jeder Anmeldung bis zum 10. Januar 2014 erhalten Sie die Bestseller-Hörbuch-CD „Sprenger Business Classics“ mit den drei bekanntesten Titeln von Reinhard Sprenger, Deutschlands Managementautor Nr. 1: „Vertrauen führt“, „Mythos Motivation“ und „Das Prinzip Selbstverantwortung“.

TAGUNGSBEITRAG

	EIN TAG	BEIDE TAGE
Regulär	395 EUR	790 EUR
Vorzugspreis	335 EUR	670 EUR
Studenten*		
Berufsbegleit. HS Niederrhein	125 EUR	250 EUR
Vollzeit-Studierende	25 EUR	50 EUR
Abendprogramm	59 EUR	

Der Tagungsbeitrag beinhaltet die Tagungsunterlagen sowie ein reichhaltiges Mittagessen, Getränke und Verpflegung in den Pausen.

KONTAKT UND ANMELDUNG

Gesellschaft für Kongressmanagement
 Munstermannskamp 1 > 21335 Lüneburg
 Fon: 04136 - 9139 33 > Fax: 04131 - 9139 44
anmeldung@westdeutscher-vertriebskongress.de
www.westdeutscher-vertriebskongress.de

1. TEILNEHMER

Kongress: beide Tage nur Tag 1 nur Tag 2
 Abendprogramm: Ja Nein

Ich zahle nur den **Vorzugspreis**, weil ich Mitglied bin im: AGAD BVMW FW UME US Niederrhein WJ-MG Student* berufsbegl. an HS Niederrhein* Marketing-Club: _____

Nachname _____

Vorname _____

Position/Abteilung _____

Firmenname _____

E-Mail-Adresse** _____

Straße und Hausnummer _____

PLZ und Ort _____

Telefon _____

Datum _____ Unterschrift _____

Firmenstempel _____

** Mit der Angabe meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, das mich die Gesellschaft für Kongressmanagement über diese und weitere Veranstaltungsangebote per E-Mail informiert.

-15% 2. TEILNEHMER

Kongress: beide Tage nur Tag 1 nur Tag 2
 Abendprogramm: Ja Nein

Ich zahle nur den **Vorzugspreis**, weil ich Mitglied bin im: AGAD BVMW FW UME US Niederrhein WJ-MG Student* berufsbegl. an HS Niederrhein* Marketing-Club: _____

Nachname _____

Vorname _____

Position/Abteilung _____

Firmenname (falls abweichend) _____

E-Mail-Adresse** _____

Straße und Hausnummer (falls abweichend) _____

PLZ und Ort (falls abweichend) _____

Telefon (falls abweichend) _____

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung. Kongresseinlass kann nur gewährt werden, wenn diese rechtzeitig vor Kongressbeginn beglichen wird. Eine kostenlose Stornierung ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich möglich. Bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird der halbe, danach der gesamte Tagungsbeitrag erhoben - ebenso bei Nichterscheinen. Ein Ersatzteilnehmer kann jederzeit gestellt werden.

Die Bestseller-Hörbuch-CD wird den Schnellentscheidern mit den Tagungsunterlagen zusammen am

-15% 3. TEILNEHMER

Kongress: beide Tage nur Tag 1 nur Tag 2
 Abendprogramm: Ja Nein

Ich zahle nur den **Vorzugspreis**, weil ich Mitglied bin im: AGAD BVMW FW UME US Niederrhein WJ-MG Student* berufsbegl. an HS Niederrhein* Marketing-Club: _____

Nachname _____

Vorname _____

Position/Abteilung _____

Firmenname (falls abweichend) _____

E-Mail-Adresse** _____

Straße und Hausnummer (falls abweichend) _____

PLZ und Ort (falls abweichend) _____

Telefon (falls abweichend) _____

Kongresstag ausgegeben. Ein vorheriger oder späterer Versand ist ausgeschlossen. Der Veranstalter behält sich Referenten- sowie Themenänderung vor.

* Der Schnellentscheider-Bonus gilt nicht für die Anmeldung von Studenten. Als Vollzeit-Student gilt, wer als akademische Erstausbildung ein Vollzeit-Studium absolviert.

Alle genannten Preise verstehen sich pro Teilnehmer und zzgl. der gesetzlichen MwSt..

Schnellentscheider-Bonus
 Jetzt bis zum **10. Januar 2014**
 anmelden und profitieren!