



Basiswissen

# Digitalisierung als Motor des Vertriebs

19. September 2019, Dresden



## 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Sie verstehen, wer die **Antreiber** der Digitalisierung im Vertrieb sind

Sie können die Antreiber **für sich nutzen**

Sie werden mit den **Herausforderungen** an den Handel von morgen vertraut gemacht und lernen aktiv mitzugestalten

Sie lernen die **positiven Effekte** der Digitalisierung auf den Verkauf kennen und generieren **weitere Umsätze** aus neuen Geschäftsmodellen

Sie erarbeiten **konkrete Lösungsstrategien** sowie digitale Produkte und Services

Die **Lernpyramide der BDEW Akademie** zeigt Ihnen einfach, welches Lern-Level Sie erwartet.



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen



# Digitalisierung als Motor des Vertriebs

## Ziel | Inhalte

**Digitalisierung, digitale Transformation** und **digitaler Wandel** – Buzzwords, die derzeit in fast jeder Branche fallen und an denen scheinbar kein Weg mehr vorbeiführt. Doch was bedeutet dieser **Wandel** für Ihr EVU? Und wie werden Sie fit für die digitale Zukunft?

Die Digitalisierung hat **signifikante Auswirkungen** auf viele Unternehmensbereiche und stellt vor allem den Vertrieb vor immer neue Herausforderungen.

In diesem Seminar entwickeln Sie gemeinsam eine **Strategie zur Digitalisierung** Ihres **Energievertriebs** mit dem Ziel, kurzfristige Umsätze zu steigern und Ihre Marktposition zu verbessern.

In diesem Seminar geht es konkret um:

1. Identifizierung des **Digitalisierungspotenzials**
2. Entwicklung einer **passenden Strategie**
3. **Digitale Möglichkeiten** zur Unterstützung des Energievertriebs
4. **Digitale Kommunikation** als Erfolgsfaktor
5. **Konkrete Maßnahmenentwicklung** zur Umsetzung in Ihrer Organisation

## Methodik

Die Seminarinhalte werden sehr praxisnah dargestellt und mit Beispielen unterfüttert. Die Seminar-Teilnehmer sind aufgefordert, ihre in dieser Materie gesammelten Erfahrungen – falls vorhanden – aktiv mit in die Diskussion einzubringen.

## Auszug aus dem Programm

8:45 Uhr Begrüßungskaffee	15:00 Uhr Kaffeepause
9:15 Uhr Seminarbeginn und Vorstellung	15:15 Uhr <b>Umsetzung der digitalen Maßnahmen</b>
9:30 Uhr <b>Der Trend der Digitalisierung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitale Analyse: Messbarkeit und Transparenz im Netz: Die wichtigsten Tools und Kennzahlen zur Vertriebsunterstützung</li> <li>• Planung der Vertriebsstrategie für Ihr Unternehmen</li> <li>• Maßnahmen &amp; Cases: Konkrete Schritte für Ihr Unternehmen – Kommunikation und Veränderungsbereitschaft als Erfolgsfaktoren</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitaler Quick Check und Positionierung: Wo stehe ich mit meinem Unternehmen und wohin möchte ich es entwickeln?</li> <li>• Trends in der Digitalisierung: Veränderung im Verhalten und der Kommunikation</li> <li>• Diskussion: Status Quo der Digitalisierung des Energievertriebs</li> </ul>	16:30 Uhr <b>Zusammenfassung und Abschlussdiskussion</b>
10:45 Uhr Kaffeepause	17:00 Uhr Ende des Seminars
11:00 Uhr <b>Die digitale Vertriebsstrategie</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklung: Vorgehen, Erfolgsfaktoren und Herausforderungen</li> <li>• Ganz operativ: Modelle für eine digitale Vertriebsstrategie und Implikationen für das Geschäftsmodell</li> </ul>	
12:30 Uhr Mittagessen	
13:30 Uhr <b>Digitale Kommunikation</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitaler Kommunikationsmix: Wie gestalte ich meinen Vertrieb?</li> <li>• Lead Generation: Die Customer Journey in der Energiebranche und wie ich sie digital bespiele</li> <li>• Kundenlebenszyklus: An den richtigen Touchpoints den Kunden abholen</li> </ul>	

## 5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- Sie verstehen, wer die **Antreiber** der Digitalisierung im Vertrieb sind
- Sie können die **Antreiber für sich nutzen**
- Sie werden mit den **Herausforderungen** an den Handel von morgen vertraut gemacht und lernen aktiv mitzugestalten
- Sie lernen die **positiven Effekte** der Digitalisierung auf den Verkauf kennen und generieren **weitere Umsätze** aus neuen Geschäftsmodellen
- Sie erarbeiten **konkrete Lösungsstrategien** sowie digitale Produkte und Services

## Referent



### Benjamin Burkard, M.Sc.

Partner der Campus-EW GmbH, Aachen und Co-Founder der ideenhunger media GmbH. Herr Burkard ist seit über 10 Jahren in der Marketing und Kommunikationswelt (online & offline) zuhause. Er ist Experte in der Entwicklung und Umsetzung von Marketingkonzepten für verschiedenste Branchen und Situationen.

## Zielgruppe

Mitarbeiter und Verantwortliche aus den Bereichen Marketing und Vertrieb, Unternehmensentwicklung, Strategie, New Business, aber auch die Geschäftsleitung selbst

## Termin & Ort

19. September 2019

Maritim Hotel & Internationales Congress Center Dresden  
Devrientstraße 10-12  
01067 Dresden  
Telefon: 0351.2160

## Seminarzeiten

9:00 – 17:00 Uhr

## Teilnehmerbeitrag

€ 990,- (zzgl. MwSt.)

## Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer haben wir bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent im Tagungshotel reserviert, unter dem Stichwort „EW – Digitalisierung als Motor“.

## Projektmanagerin

Loreen Jungck  
E-Mail: loreen.jungck@ew-online.de

# Anmeldung Digitalisierung als Motor des Vertriebs

19. September 2019, Dresden

## Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 990,-  
(einschließlich Tagungsunterlagen, Getränken und Pausenbewirtung).  
Übernachungskosten sind nicht inbegriffen.  
Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen

Datum der Veranstaltung:

\_\_\_\_\_

Anrede \_\_\_\_\_ Titel/Akad. Grad \_\_\_\_\_

**Teilnehmer 1** /Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail\* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen \_\_\_\_\_

Postfach/Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Anrede \_\_\_\_\_ Titel/Akad. Grad \_\_\_\_\_

**Teilnehmer 2** /Vor- und Nachname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail\* (Zugangsdaten zum Download der Tagungsunterlagen werden 3 Tage vor Veranstaltung per E-Mail versendet)

Unternehmen \_\_\_\_\_

Postfach/Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

### Abweichende Rechnungsanschrift

Unternehmen \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ \_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift/Stempel \_\_\_\_\_

PDF-EW **Fax: 0 69 /7 10 46 87 - 95 52**  
**anmeldung@ew-online.de**

**Fragen zur Anmeldung?**  
Telefon 0 69.7 10 46 87-552

**Ihr Ansprechpartner Projektleitung:**  
Loreen Jungck  
loreen.jungck@ew-online.de

**Veranstalter**  
EW Medien und Kongresse GmbH  
Kaiserleistraße 8a  
63067 Offenbach am Main  
info@ew-online.de  
www.ew-online.de

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EW Medien und Kongresse GmbH, die auf Anfrage erhältlich sind.

**Mengenermäßigung**  
Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei oder mehr Personen aus einem Unternehmen zu einem Seminar gewähren wir eine Ermäßigung von 10 % auf den Teilnehmerbeitrag für alle angemeldeten Teilnehmer.

**Stornierungsbedingungen**  
Wir berechnen ab dem 13. Kalendertag vor der Veranstaltung 50 % des Teilnehmerbeitrags, ab dem 7. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Teilnehmerbeitrags. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Die Vertretung eines Teilnehmers durch eine andere Person aus dem selben Unternehmen ist möglich.

**Datenschutzhinweis**  
Ihre Angaben werden von EW Medien und Kongresse GmbH ausschließlich für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, für die Durchführung der Veranstaltung sowie für eigene Direktmarketingzwecke verwendet. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Falls Sie keine weiteren Informationen von EW Medien und Kongresse GmbH mehr erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit mit Wirkung in die Zukunft an folgende Adresse mitteilen: EW Medien und Kongresse GmbH, Kaiserleistraße 8a, 63067 Offenbach am Main, Telefax +49 (0) 69.7 10 46 87-9 484, E-Mail: werbewiderspruch@ew-online.de  
\*Gerne lassen wir Ihnen über die E-Mail-Adresse Informationen zu eigenen oder ähnlichen Produkten zukommen. Sie können diese werbliche Nutzung jederzeit untersagen.

**bdeu akademie**  
mehr wissen.