



Basiswissen

Digitalisierung als Motor des Vertriebs

28. März 2019, Bonn
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 um die 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 Umsetzung der digitalen Maßnahmen
9:30 Uhr Der Trend der Digitalisierung	<ul style="list-style-type: none"> • Digitale Analyse: Messbarkeit und Transparenz im Netz: Die wichtigsten Tools und Kennzahlen zur Vertriebsunterstützung • Planung der Vertriebsstrategie für Ihr Unternehmen • Maßnahmen & Cases: Konkrete Schritte für Ihr Unternehmen – Kommunikation und Veränderungsbereitschaft als Erfolgsfaktoren
<ul style="list-style-type: none"> • Digitaler Quick Check und Positionierung: Wo stehe ich mit meinem Unternehmen und wohin möchte ich es entwickeln? • Trends in der Digitalisierung: Veränderung im Verhalten und der Kommunikation • Diskussion: Status Quo der Digitalisierung des Energievertriebs 	16:30 Uhr Zusammenfassung und Abschlussdiskussion
10:45 Uhr Kaffeepause	17:00 Uhr Ende des Seminars
11:00 Uhr Die digitale Vertriebsstrategie	
<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung: Vorgehen, Erfolgsfaktoren und Herausforderungen • Ganz operativ: Modelle für eine digitale Vertriebsstrategie und Implikationen für das Geschäftsmodell 	
12:30 Uhr Mittagessen	
13:30 Uhr Digitale Kommunikation	
<ul style="list-style-type: none"> • Digitaler Kommunikationsmix: Wie gestalte ich meinen Vertrieb? • Lead Generation: Die Customer Journey in der Energiebranche und wie ich sie digital bespiele • Kundenlebenszyklus: An den richtigen Touchpoints den Kunden abholen 	

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

Termine & Orte

28. März 2019
Centro Hotel Bristol Bonn
Prinz-Albert-Straße 2
53113 Bonn
Telefon: 0228.26980

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

28. März 2019, Bonn
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.