



Aufbauwissen

Professionelles Vertriebsmanagement im EVU

26. bis 28. November 2019, Jena



5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

Sie erhalten wichtige Tipps zur **Kundenanalyse, -gewinnung und -bindung**

Sie erfahren, wie Sie **Wechselquoten minimieren** und neue Märkte erschließen

Sie bekommen durch den Gastredner von CURSOR tiefen Einblick in **CRM-Tools** und deren Möglichkeiten

Sie können anschließend **offline und online** Herausforderungen in der Vertriebsorganisation meistern

Sie werden Profi in der **Vertriebssteuerung**

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



Basiswissen



Aufbauwissen



Expertenwissen



Inklusive Gastvortrag über CRM in der Praxis

Professionelles Vertriebsmanagement im EVU

Ziel | Inhalte

Der Vertrieb ist aktuell zur wichtigsten Aufgabe der EVU geworden, denn bestehende Kunden müssen gebunden und neue Kunden gewonnen werden.

Die zentralen Fragen sind:

- Wie kann die **Wechselquote** gering gehalten werden?
- Wie können wir im Gewerbebereich **weiter bestehen**?
- Wie können die **Key Accounts** gebunden werden?

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen Kenntnisse über einen **systematischen Aufbau** sowie die **Aufgabenstruktur des Vertriebs** speziell in EVU. Mit dem hier angeeigneten Fachwissen und hilfreichen **Praxistipps** gelingt Ihnen langfristig eine erfolgreiche Vermarktung!

Auszug aus dem Programm

Tag 1

Vertrieb im EVU

- Grundverständnis
- Stufen des Vertriebs

1. Planung

- Ziel, Grundlagen (GuV) und Jahresplanung
- Mittelfristige Vertriebsplanung
- Wettbewerbsanalyse
- Zielsetzung für Vertriebsführung

2. Kundenauswahl

- Kundenanalyse als Fundament
- Neurosales und Kundengruppen
- Kundenzufriedenheit als Leitschnur

3. Argumentation

Wie überzeugen wir unsere Kunden?

- Interesse der Kunden
- Emotionale Aufladung
- Differenzierte Ansprache
- Abstimmung Angebote – Kunden

Wie entsteht Kundenbindung?

- Besonders erfolgreiche Unternehmen
- Abstimmung Vermarktung – Kunden
- Angebots-Erweiterung? Wie?
- Vertriebskooperationen als Weg

Synchronisation der Maßnahmen: Beschaffung, Marketing, Vertrieb

Tag 2

4. Verkauf

Wie gehen wir vor?

- **3 Zielgruppen: Haushalte, Gewerbe, Key Accounts**
- 3 "R"s" als Aufgabe: Retention, Recruitment, Recovery

Ziel A: Minimierung der Wechselquote

- Welche Kunden sind besonders interessant?
- Warum bleiben Kunden?
- Kunden-Kontaktpunkt-Analyse
- Koordinierte Betreuung Innen- und Außenorganisation

Ziel B: Gewinnung neuer Kunden

- Erfordernis Akquisition
- Vorgehen und Kundendialog

Ziel C: Erschließen neuer Märkte

- Angebot erweitern

Ziel D: Kunden-Rückgewinnung

- Maßnahmen

Kombination: Vertriebsaufgaben und Zielgruppen

Systematisches Vorgehen zur Zielerreichung

- Anreize im Vertrieb; Team-Selling
- Grundlagen CRM, Ausblick Social CRM

Fallbeispiel: CRM in der Praxis

Tag 3

Vertriebsorganisation

- Herausforderung offline – online
- Verkaufsabschluss und –abwicklung
- Kundenbetreuung und Kundencenter
- Geschicktes Multichannel-Management

5. Ergebnisse

- Vertriebssteuerung
- Zielorientierung: Plan – Ist; Marge, Neukunden, Wechselquote
- Vertriebscontrolling
- Quantitative und qualitative Ziele
- Vertrieb realisiert Wertschöpfung

Ganzheitliches Vertriebskonzept

- Systematisches Vorgehen
- Bausteine zum Erfolg
- EVU im Wettbewerb

Zusammenfassung

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen:

- Sie erhalten wichtige Tipps zur **Kundenanalyse, –gewinnung und –bindung**
- Sie erfahren, wie Sie **Wechselquoten minimieren** und neue Märkte erschließen
- Sie bekommen durch den Gastredner von CURSOR tiefen Einblick in **CRM-Tools** und deren Möglichkeiten
- Sie können anschließend **offline und online** Herausforderungen in der Vertriebsorganisation meistern
- Sie werden Profi in der **Vertriebssteuerung**

Referenten

Lothar Keite,

Dipl.-Kaufmann, Inhaber des Instituts effibrain. Marketing and Management. Consulting and Training, Hamburg

Thomas Schelhorn,

Vertriebsexperte CURSOR Software AG, Gießen

Zielgruppe

- Leiter Vertrieb
- Mitarbeiter und Verantwortliche für Vertrieb und Vertriebsplanung
- Kundenmanagement
- Geschäftsführer in der Energie- und Wasserwirtschaft

Termine & Orte

26. bis 28. November 2019

Steigenberger Esplanade Hotel Jena

Carl-Zeiss-Platz 4

07743 Jena

Telefon: 03641.8000

Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 – 17:00 Uhr

Tag 2: 9:00 – 17:00 Uhr

Tag 3: 8:30 – 12:00 Uhr

Gemeinsame Abende: Am Abend des ersten und zweiten Seminartages haben Sie die Möglichkeit zum Networking und Erfahrungsaustausch.

Teilnehmerbeitrag

€ 1.390,- (zzgl. MwSt.)

Zimmerreservierung

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

Projektmanagerin

Loreen Jungck

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

Die detaillierte Agenda finden Sie online!

Anmeldung Professionelles Vertriebsmanagement im EVU

26. bis 28. November 2019, Jena

Melden Sie sich jetzt an!

- Ich melde mich verbindlich an: Teilnehmerbeitrag € 1.390,-
(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 _____

online anmelden: www.ew-online.de/swv19

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.