

Sales Driven Company: Entwicklung zum exzellenten Vertrieb Programm 2017

Nach den formulierten Anforderungen der Partner im Sales Innovation Day vom 15. September 2016 konzentrieren wir die Zusammenarbeit auf drei intensivere Workshops für 2017 nach den eingebrachten Themenschwerpunkten. Praxisbeispiele sind wichtig, sollen aber in kurzer Form und an einem neutralen Ort eingebracht werden. Die teilnehmenden Firmen werden spezifisch für Beiträge angefragt.

Termin

21. und 22. Februar
2017; Arbeit von
10.00 bis 18.00 Uhr
mit anschliessendem
Nachessen (1. Tag)
und 09.00-13.00 Uhr
(2. Tag)

Im Schloss Wartegg,
Rorschacherberg

Anlass

Vertriebsinnovation und –kreativität

Einige Fragen: Wie steigern wir die Innovation im Verkauf? Wie gelingt es uns, den Kunden mit dem Verkauf herauszufordern, weil nur übereinzustimmen noch nichts bewegt? Wo setzen wir für mehr und wirksame Verkaufskreativität an? Gelingt es die Momente der Wahrheit (Beratungen, Präsentationen, Offerten usw.) kreativ zu gestalten?

Mit Prof. Dr. Christian Belz, Prof. Dr. Dirk Zupancic und den Experten der beteiligten Unternehmen.

Interessant für Bereichsverantwortliche, Vertriebsmanager und Vertriebsentwickler.

17. und 18. Mai 2017;
Arbeit von 10.00 bis
18.00 Uhr mit an-
schliessendem
Nachessen (1. Tag)
und 09.00-13.00 Uhr
(2. Tag)

Im Schloss Wartegg,
Rorschacherberg

Targeting der richtigen Kunden im Verkauf

Einige Fragen: Welche Sales Analytics sind ergiebig? Welche Segmente sind ergiebig? Welche Kundenselektion (ABC-Kunden) ist richtig? Wie gestalten wir eine differenzierte Zusammenarbeit nach Kundenattraktivität und Ansprüchen des Kunden? Wie bewirken wir den angestrebten Einsatz von Ressourcen im Verkauf?

Mit Prof. Dr. Christian Belz, Prof. Dr. Christian Schmitz und den Experten der beteiligten Unternehmen.

Interessant für Bereichsverantwortliche, Vertriebsmanager und Vertriebsentwickler und Verkaufsgruppenleiter.

24. und 25. August
2017; Arbeit von
10.00 bis 18.00 Uhr
mit anschliessendem
Nachessen (1. Tag)
und 09.00-13.00 Uhr
(2. Tag)

Im Schloss Wartegg,
Rorschacherberg

Verkauf in der Organisation und Verkaufsspezialisierung

Einige Fragen: Wie gestalten wir eine effiziente Zusammenarbeit von Verkauf und internen Bereichen in komplexen Unternehmen (inkl. nach innen Verkäufen)? Wie lässt sich damit umgehen, dass Gesamtunternehmen und Verkauf oft nach verschiedenen Kriterien organisiert sind (Schnittstellen)? Wie funktioniert also das Zusammenspiel von:

- Sparten und Verkauf (von der Matrix zur Performance)
- Marketing und Verkauf (Kunden gemeinsam zum Kauf führen)
- Technik und Verkauf (Generalisten im Verkauf unterstützen)

Wie bewegt sich der Verkauf in einer Matrixorganisation und wie wird sein Erfolg gesteuert? Wie organisieren wir den Verkaufsbereich (z.B. Innen- und Aussendienst)? Brauchen wir im Verkauf Generalisten oder Spezialisten? Wie klären wir die Aufgaben der Verkäufer? Gibt es eine Fachkarriere im Vertrieb? Wie fördern wir Cross Selling? Wie kombinieren wir Verkaufsorganisation, Verkaufsprozesse und Führungsrhythmus? Sind herkömmliche Gebietseinteilungen für Verkäufer zukunftsfähig?

Verkaufsorganisation fordert dann besonders heraus, wenn das Organisationsprinzip zwischen Verkauf (z.B. Generalisten im Verkauf) und ‚Restorganisation‘ (z.B. Sparten) wechselt, es entstehen daraus zahlreiche Schnittstellen.

Mit Prof. Dr. Christian Belz, Otto Belz und den Experten der beteiligten Unternehmen.

Interessant für Bereichsverantwortliche, Vertriebsmanager und Vertriebsentwickler.

28. September 2017;
Arbeit von 09.30 bis
16.00 Uhr

Sales Innovation Day 2017

Im Schloss Wartegg,
Rorschacherberg

Einige Fragen: Was sind relevante, neue Ergebnisse zum Verkauf? Was haben wir erreicht? Wie können wir besser zusammen arbeiten? Bei welchen Themen setzen wir die Akzente für 2018?

Mit den Professoren Dr. Christian Belz, Dr. Christian Schmitz, Dr. Dirk Zupancic.

interessant für die Entscheider im Unternehmen, die Sales Driven Company unterstützen und Schlüsselpersonen, die eine Übersicht der Ergebnisse brauchen und die Zukunft der Zusammenarbeit prägen wollen.

Weitere Termine kommen bei Bedarf dazu. Bei allen Anlässen sind genügend Teilnehmende eine Voraussetzung. Unternehmensbezogene **Fachgespräche, Workshops, Fragen zu Publikationen** mit Christian Belz und Christian Schmitz lassen sich laufend einbeziehen. Bestehende Projekte mit Studierenden oder Masterarbeiten gehen weiter, Neues lässt sich aufgreifen. Die Initiative liegt bei den Unternehmen.

An den Workshops erproben wir, wie weit sich die Lösungen der beteiligten Unternehmen mehr herausfordern und gezielt vertiefen lassen. Challenge und besondere Interessen zu den besonderen Unternehmen sind die Hinweise.

2016 würde (nach dem Thema Firstline Sales Manager) ein Projekt zur Digitalisierung im Vertrieb lanciert. Eine Untersuchung zum Key Account Management steht vor der Auswertung. Zusätzliche Themen 2017 können ab 2017 sein: Sales Development, Momente der Wahrheit im Vertrieb, Vertriebsinnovation und –kreativität und Verkaufsspezialisierung.

Themen für Masterarbeiten können laufend von Unternehmen vorgeschlagen bei Christian Belz oder Christian Schmitz werden. Den Einsatz von **Studierendengruppen** für Unternehmen (Anwendungsprojekte für 3 Semester) entscheiden wir jeweils Mitte August und Mitte November (wobei ein Beginn im Herbst besser ist).

Beteiligte

Aus dem Bereich der Forschung und des Instituts engagieren sich für das Programm:



Prof. Dr. Christian Belz ist Ordinarius für Marketing an der Universität St. Gallen und Direktor am Institut für Marketing, welches er von 1990 bis 2014 leitete. Das Institut für Marketing mit rund 30 Mitarbeitern führt die Kompetenzen Marketinginnovation, Multichannel, Marktbearbeitung und Marketingperformance sowie B-to-B-Marketing. Christian Belz koordiniert das übergeordnete Marketingdepartment der HSG mit rund 14 Marketing- und Kommunikations-professoren. Er publizierte bisher rund 40 Bücher und 400 Fachartikel zu Marketing- und Vertriebsthemen und ist Verwaltungsrat in mehreren Unternehmen.

Erreichbarkeit: christian.belz@unisg.ch; www.ifm.unisg.ch



Otto Belz ist Inhaber und Geschäftsführer der Persens AG St. Gallen (Felsenstrasse 88, 9001 St. Gallen). Er befasst sich mit verschiedenen Unternehmen mit der Organisation und Professionalisierung des Verkaufs.

Erreichbarkeit: otto.belz@persens.ch



Prof. Dr. Christian Schmitz ist Lehrstuhlinhaber am Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum, davor war er Leiter des Kompetenzzentrums für Business-to-Business Marketing am Institut für Marketing der Universität St. Gallen. Seine Forschungsschwerpunkte sind Vertriebsmanagement, Vertriebsorganisation und Kundenmanagement. Er ist Autor von Büchern und zahlreichen Artikeln u.a. zu Kleinkundenmanagement, Vertriebskomplexität und Vertriebssteuerung. Prof. Schmitz berät Unternehmen in Fragen der richtigen Marktorganisation, der Führung von Vertriebsmitarbeitern und der optimalen Bearbeitung des Kundenportfolios.

Erreichbarkeit: christian.schmitz@rub.de; www.sales-und-marketing-department.de



Prof. Dr. Dirk Zupancic ist Experte für Unternehmensstrategie, Führung, Business-to-Business Marketing und Vertrieb. Er ist leidenschaftlicher Verfechter von Leistung, Professionalität und Verantwortung in der marktorientierten Unternehmensführung. Seit vielen Jahren ist er erfolgreicher Dozent, Forscher und Berater. Sein Credo: In vielen Branchen werden Vertrieb und Marketing zukünftig über den Unternehmenserfolg entscheiden. Sie sollten daher eng mit der Unternehmensstrategie verzahnt sein. In seiner Arbeit unterstützt er Manager und Unternehmer darin, in diesen Themen besser zu sein, als ihre Mitbewerber und die Kunden davon zu überzeugen.

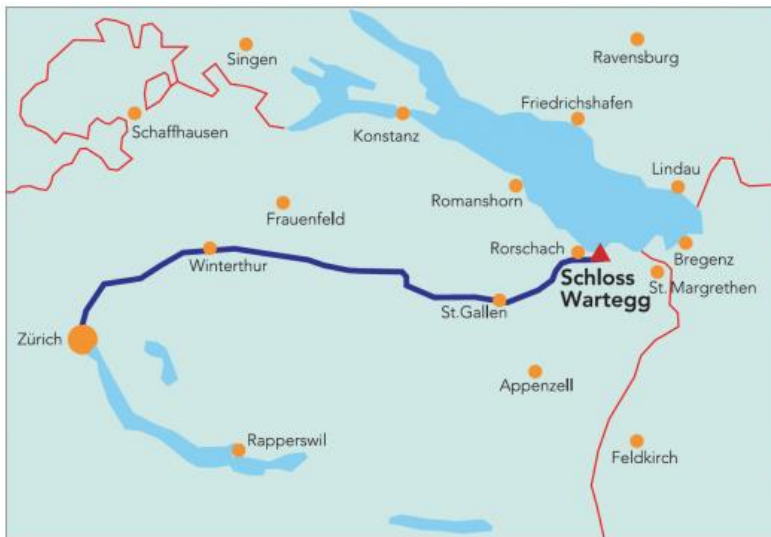
Erreichbarkeit: dirk.zupancic@dzp-consulting.com

Schloss Wartegg

Von Blarer Weg 1

9404 Rorschacherberg

Tel: +41 (0)71 858 62 62



Auto: Autobahn A1 (St.Gallen / St.Margrethen); **Ausfahrt Rheineck.** Richtung Rorschach. Ortstafel Staad. Kreisel Flugplatz Altenrhein – geradeaus bis Ortsende Staad. 5 Min. ab Kreisel Flugplatz Altenrhein. Rorschacherberg (den braunen Wegweisern «Schloss Wartegg» folgen).

Zug: Halbstündlich ab Zürich (1 Std. 40 Min.) und stündlich ab Chur (umsteigen in St.Gallen oder St.Margrethen). Fussweg ab Bahnhof Staad (5 Minuten) oder Taxi Bahnhof Rorschach. Rorschach – Heiden-Bahn: Station Sandbüchel (10 Gehmin.). Regionale Busverbindungen: Haltestelle Rorschacherberg-Wilen oder Haltestelle Staad-Schönenbach.