



Institut für Marketing

Universität St. Gallen

Prof. Dr. Christian Belz
Prof. Dr. Dirk Zupancic
Dufourstr. 40a
CH-9000 St. Gallen
Telefon: 0041 (0)71 224 28 20
Telefax: 0041 (0)71 224 28 35
Mails: christian.belz@unisg.ch
dirk.zupancic@dzp-consulting.com

Sales Driven Company 2017
Entwicklung zum exzellenten Vertrieb

Vertriebsinnovation und –kreativität



21. und 22. Februar 2017
im Schloss Wartegg Rorschacherberg



- Termin/Zeit:** Dienstag 21. und Mittwoch 22. Februar 2017
Arbeit von 10.00 bis 18.00 Uhr mit anschliessendem Nachtessen (1. Tag) und 09.00-13.00 Uhr (2. Tag)
- Ort:** Im Schloss Wartegg
Von Blarer Weg 1, 9404 Rorschacherberg, Schweiz
- Verantwortlich:** Prof. Dr. Christian Belz, Prof. Dr. Dirk Zupancic
Organisation & Anmeldung:
Doris Maurer (doris.maurer@unisg.ch; +41 71 224 28 55)
- Mitwirkende der Unternehmen:** Der Workshop ‚Vertriebsinnovation und –kreativität‘ betrifft alle Unternehmenspartner von „Sales Driven Company“. Selektiv laden wir interessierte Gäste ein, die zum Thema Wichtiges beitragen können.
- Besondere interne Zielgruppen**
- Geschäftsführer und Geschäftsbereichsleiter,
 - Vertriebsleiter und
 - Vertriebsentwickler.
- Relevanz:** ‚Verkaufsinnovation und –kreativität‘ wurde in der Sales Heatmap der beteiligten Unternehmen mit an die Spitze gesetzt. Weder in Forschung noch Praxis ist Innovation und Kreativität bisher ein

wichtiges Thema. Es lohnt sich, die Chancen gemeinsam auszuloten.

Einige Fragen sind für das Thema wichtig:

- Wie strukturieren wir die Ansätze für innovativen und kreativen Vertrieb sinnvoll?
- 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?
- ...

Verantwortlich: Verantwortlich für das Programm sind gemeinsam mit den Mitwirkenden der Unternehmenspartner Prof. Dr. Christian Belz und Prof. Dr. Dirk Zupancic.

Programm: Der Workshop-Tag stellt einen interessanten Mix aus Inputs, Praxisbeispielen und interaktiven Workshops dar. Es werden gemeinsam wichtige Grundlagen zu den Themen erörtert und auf ihre Übertragbarkeit hin diskutiert und Erfahrungen ausgetauscht.

**Dienstag,
21.2.2016**

Ab 09.30

Kaffee zur Begrüssung

10.00-12.30

Einstieg: Verkaufsinnovation und –kreativität

Voten von 10' bis 15': Wo die Praxis ansetzt: je 3 Ansätze Depuy Synthes, Geberit, Gallus, Axa Winterthur und Biomed für mehr Innovation und Kreativität im Verkauf
Gemeinsame Folgerung: Ziele und gültige Struktur für Verkaufsinnovation und Verkaufskreativität

12.30-13.30

Gemeinsames Mittagessen

13.30-14.30

Ansätze zum zentralen Sales Development in Unternehmen

14.30-15.15

Sales Development bei Geberit (30' Präsentation, 15' Diskussion)

15.15-15.45

Kaffeepause

15.45-16.30

Sales Development bei Depuy Synthes (30' Präsentation, 15' Diskussion)

16.30-17.15

Sales Development bei AXA Winterthur (30' Präsentation, 15' Diskussion)

- 17.15-17.30 Folgerungen zum Tag; die Verkaufsinitiative zurück gewinnen
- 17.30-18.15 ‚Speed Dating‘: Was mich schon immer von den Partnerunternehmen interessierte. Offener Austausch in kurzen Sequenzen zwischen jeweils zwei oder drei Personen
- Ca. 18.30 *Gemeinsames Nachtessen*

Mittwoch,
22.2.2016

- 08.00-08.45 Ansätze zur Verkaufskreativität
- 08.45-09.15 Challenger Sale
- 09.15-09.45 Kaffeepause
- 09.45-12.00 Innovation und Kreativität im Verkauf – auf dem Prüfstand: Workshop der Teilnehmenden und Auswertung
- 12.00-12.30 Folgerungen: Impulse zur Entwicklung (Christian Belz und Dirk Zupancic)
- 13.00 Gemeinsames Mittagessen und anschliessend gute Rückfahrt

Beteiligte (neben den Experten der Unternehmen)



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 Kommunikationsprofessoren. 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



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



Anreise



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