

**SPPC** ■ strategy  
■ people  
■ processes  
■ customer  
... damit Strategien gelebt werden.

**IFC EBERT** 

*Ungedachtes  
denkbar machen*

**SPECIAL**

# **VERTRIEBSMANAGEMENT**

**ERFOLGREICHE KONZEPTE  
UND PRAXISERPROBTE LÖSUNGEN**

Termin: 08.07.2014  
Abendveranstaltung  
am 07.07.2014

## ZIELSETZUNG

Vertriebsmanagement – Aufbau und Steuerung einer erfolgreichen Vertriebsorganisation.

Wir zeigen Ihnen Trends marktorientierter Führung im volatilen Wettbewerb und geben Impulse zur Gestaltung Ihrer Strukturen, Strategien und Prozesse im Vertrieb. Effiziente Instrumente zur Erfolgs- und Potenzialsteuerung werden vorgestellt und diskutiert.

## ZIELGRUPPE

Unternehmer, Inhaber, Geschäftsführer,  
Vorstände, Führungskräfte, Vertriebsleiter,  
Marketingleiter, Verkaufsleiter

## ORT

KESSLER Sekt GmbH & Co. KG, Esslingen

## TERMIN

**08. Juli 2014**

Abendveranstaltung „EIN ERLEBNIS MIT TIEFGANG“  
am 07.07.2014 um 18.00 Uhr

## KOSTEN

Teilnahmegebühr

**990,-- Euro**  
(zzgl. MwSt.)

beinhaltet alle Seminarunterlagen und Verpflegung

## ÜBERNACHTUNG

Ihr Zimmer können Sie bis zum 07.06.2014 aus unserem Kontingent beim BEST WESTERN PREMIER Hotel Park Consul abrufen.

Wir bitten Sie, die Übernachtung selbst zu buchen und abzurechnen.



## KESSLER – EIN ERLEBNIS MIT TIEFGANG

Das rund 800 Jahre alte Kessler-Haus bietet mit seinem historischen Ambiente die ideale Atmosphäre für unser „Get together“.

Während des etwa einstündigen Rundgangs durch die Manufaktur (inkl. einem Glas KESSLER Sekt) erfahren Sie, wie es Georg Christian von Kessler 1826 gelang, nach seiner Karriere bei Veuve Clicquot-Ponsardin – zuletzt war er dort Teilhaber der legendären Champagnerwitwe Barbe-Nicole Clicquot-Ponsardin – in Esslingen am Neckar Schaumweine zu erzeugen, die den französischen Produkten ebenbürtig waren. Damit legte er den Grundstein für die heute älteste Sektkellerei Deutschlands. Außerdem lernen Sie die Feinheiten der Sektherstellung kennen und erfahren, was es mit der geheimnisvollen „schwarzen Katze“ auf sich hat.

Im Anschluss werden wir bei einem gemeinsamen Abendessen im Ristorante Reichsstadt ausgiebig netzwerken.



# SEMINAR IN HISTORISCHEM AMBIENTE



DIE KESSLER BELETAGE befindet sich in den Wohn- und Amtsräumen der früheren Speyerer Domherren, die Architektur der Räume reicht zurück in die Zeit um 1500.



In den stimmungsvollen, liebevoll eingerichteten Salons der Beletage wird Sie Professor Steinhübel zu unserem Seminar begrüßen.



# DOZENTEN

Erfahrung  
+  
Wissen



Prof. Dr.  
Volker Steinhübel



Prof.  
Horst-Richard Jekel



Dipl.-Kfm.  
Dieter Buchdrucker



Monika Wolfangel



# PROGRAMM

09.30 - 09.45 Begrüßung

09.45 – 10.45 Führung in volatilen Märkten

- Vertrieb als Erfolgsfaktor

*Prof. Dr. Volker Steinhübel*

*Geschäftsführer der IFC EBERT-Gruppe,  
Nürtingen*

10.45 – 11.15 Kommunikationspause

11.15 – 12.30 SchwungRad für den Markterfolg®

- integrierte Multichannel-Strategie

- Instrumente der Marktbearbeitung

*Prof. Horst-Richard Jekel*

*SPPC Group, Stuttgart*

12.30 – 13.45 Mittagessen



**13.45 – 14.45** Der Mitarbeiter als Erfolgsgarant  
- Verhaltenstypologie (DISC)  
- Erfolgsinstrument in Führung und Verkauf

- Mitarbeiter als Mitunternehmer  
*Monika Wolfangel*  
*SPPC Group, Stuttgart*

**14.45 – 15.00** Kaffeepause

**15.00 – 16.00** Vertriebscontrolling: Instrumente, Methoden und Konzepte

*Dipl.-Kfm. Dieter Buchdrucker*  
*IFC EBERT, Nürtingen*

**16.00 – 16.30** Abschlussdiskussion und Networking

# IFC EBERT

*Ungedachtes  
denkbar machen*

## **Information und Anmeldung**

IFC EBERT  
Strohstr. 11, 72622 Nürtingen  
[www.ifc-ebert.de](http://www.ifc-ebert.de)  
Christine Mezger: [c.mezger@ifc-ebert.de](mailto:c.mezger@ifc-ebert.de)  
Tel. 07022 24452-12

