

Pressemitteilung der DVS – Deutsche Verkaufsleiterschule

Erfolgreicher Vertrieb ist Kopfarbeit

Der 35. DVVK zeigt, warum sich gerade im Vertrieb Investitionen in Führungskompetenz, Persönlichkeit und Gedächtnis-Power lohnen

(Freiburg, 31. Januar 2012) - Vorträge von Verkaufs- und Mentaltrainern gehören zum festen Bestandteil des Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter-Kongresses (DVVK). Bei der 35. Ausgabe liefern Dirk Kreuter, Oliver Geisselhart und Friedbert Gay die Impulse, die aus Verkäufern starke Verkaufspersönlichkeiten machen. Der Kongress findet am 29. und 30. März 2012 im Hotel The Westin Grand in München statt.

Eine erfolgreiche Vertriebsführungskraft muss mehr können als nur Verkaufen. Das weiß auch Dirk Kreuter, der seine Karriere als Verkäufer begann. Als Teamleader trägt der Vertriebsleiter die Verantwortung für Strategie und Zielerreichung und ihm obliegt die Verantwortung, seine Mannschaft zu fordern und zu fördern. Kreuter, vom Fachmagazin Training zum „Trainer des Jahres 2010“ gekürt, benennt beim DVVK die „7 Phänomene in der Vertriebsführung“ und zeigt, wie eine optimal aufgestellte Vertriebsorganisation aussehen sollte.

Persönlichkeit siegt

Nur eine starke Persönlichkeit ist in der Lage, ein Team aus unterschiedlichen Charakteren zu führen. Gefordert ist die Fähigkeit, sich auf Menschen und Situationen einzustellen, gleichzeitig authentisch zu bleiben und im Einklang mit sich und anderen zu agieren. Dass persönliche Stärke kein Zufall ist und erlernt werden kann, beweist Friedbert Gay. Er ist Erfinder des sogenannten Persolog Persönlichkeitsprofils, bei dem es darum geht, sich selbst und andere besser zu verstehen. Beim DVVK beschreibt Gay, wie Vertriebsführungskräfte es schaffen, sich auf Kunden einzustellen ohne sich zu verstellen.

Erfolg ist Kopfsache

Auch bei Oliver Geisselhart beginnt Erfolg im Kopf: Vertriebsmitarbeiter müssen sich viele Produkte, Termine, Namen, Eigenheiten und Vorlieben merken. Vertriebsführungskräfte können mentale Techniken nicht nur im Kontakt mit Key-Kunden, sondern auch im Bereich der Mitarbeiterführung gewinnbringend einsetzen. Sein Vortrag, „Gedächtnis-Power für Verkäufer“, zeigt Methoden, mit denen man auch als untrainierter Anfänger im entscheidenden Moment die richtigen Informationen und Argumente abrufen kann.

Prominente Redner und Global Player

Neben persönlichkeitszentrierten Themen wird es beim DVVK auch um harte Fakten gehen. Der Wirtschaftsweisen Prof. Dr. Peter Bofinger hält den Eröffnungsvortrag zum Thema Globalisierung. Die Unternehmen Würth, Brita und VW erlauben den Teilnehmern einen Blick hinter die Vertriebskulissen bzw. in ihre CSR Strategie. Und wie man sich für das Zeitalter des 'Vertrieb 3.0' strategisch positioniert, erfahren sie im Vortrag des renommierten Internetexperten Tim Cole.

Diese und viele weitere spannende Themen garantieren auch dieses Jahr wieder zwei Tage voller neuer Impulse, Diskussionen und Wissensvorsprung. Eine begleitende Fachausstellung informiert über vertriebsrelevante Produkte und Dienstleistungen. Während der Mittagspausen präsentieren sich die Aussteller darüber hinaus im Rahmen von Kurzvorträgen.

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Sandra Spier
Public Relations DVVK

Telefon: +49 89 7199-9639

E-Mail: presse@dvvk.de

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4477

Telefax: +49 761 898-4423

info@dvvk.de

www.dvvk.de

Infos, News und Ihre Meinung:

Verketten Sie sich mit uns auf

www.haufe-akademie.de/googleplus

www.haufe-akademie.de/facebook

Weitere Informationen über den Kongress, die Ausstellung und die DVVK-Clubnight mit der Verleihung des acquisa Award 2012 unter: <http://www.dvvk.de>

Wer als Journalist am Kongress und an der Clubnight teilnehmen möchte, kann sich hier akkreditieren: <http://www.dvvk.de/akkreditierung>

www.haufe-akademie.de/dvs

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Sandra Spier
Public Relations DVVK

Telefon: +49 89 7199-9639

E-Mail: presse@dvvk.de

DVS - Deutsche Verkaufsleiter-Schule
Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: +49 761 898-4477
Telefax: +49 761 898-4423
info@dvvk.de
www.dvvk.de

Infos, News und Ihre Meinung:
Vernetzen Sie sich mit uns auf
www.haufe-akademie.de/googleplus
www.haufe-akademie.de/facebook