

Einsatz  
innovativer  
Daten-Analyse-Verfahren  
in der  
Vertriebs-Praxis

# Der Vertrieb der Zukunft

Neue Perspektiven und Chancen durch Digitalisierung

## DIE THEMEN

- Digitalisierung: Chancen und Herausforderungen
- Leads generieren durch digitale Kaufsignale
- Soziale Netzwerke und Social Selling
- Performance Marketing in der B2B Lead Generierung
- B2B Digital Communication
- Entscheideranalyse und -strategie

## IHRE REFERENTEN

### Hans-Peter Neeb

STRATECO GmbH & Co. KG,  
Bad Homburg  
Partner

### Ulv Michel

Online Marketing Solutions AG,  
Eschborn  
Vorstand

# Neue Perspektiven und Chancen der Digitalisierung

---

## Ziel des Seminars

Die Digitalisierung verändert den Vertrieb immens. Bereits jetzt haben sich viele Prozesse, Vorgehensweisen und Tools im Vertrieb grundsätzlich weiterentwickelt. Analyse und Einsatz von (Kunden-)Daten bilden dabei ein sehr wichtiges Element.

Unsere Experten zeigen Ihnen, wie Sie die neuen digitalen Tools, Methoden und Datenquellen zu Neu- sowie Bestandskunden strategisch nutzen und zum Einsatz bringen.

Sie erlernen eine ebenso einfache wie wirkungsvolle Methode, zu entscheiden, welches Wissen über Ihre Kunden relevant ist. Zudem erfahren Sie, welche Rolle erfolgreiche Kommunikation im Vertrieb spielt.

Der Praxisbericht von Ulv Michel sorgt schließlich für einen tiefen Einblick in die Umsetzung.

---

## Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte des Vertriebs, insbesondere an Vertriebsleiter und Mitarbeiter im Key Account Management, die die Digitalisierung vorantreiben wollen.

---

## Ihr Nutzen

- Sie optimieren Ihren Vertrieb durch Daten-Analyse und -Nutzung
- Sie kurbeln die Leadgenese und damit Ihre Vertriebstätigkeit nachhaltig an
- Sie aktualisieren Ihre Vertriebsprozesse und erzielen damit bessere Ergebnisse

## Ihre Referenten

### Hans-Peter Neeb

STRATECO GmbH & Co. KG,  
Bad Homburg  
Partner

### Ulv Michel

Online Marketing Solutions AG,  
Eschborn  
Vorstand

---

## Über Ihre Referenten

### Hans-Peter Neeb

Hans-Peter Neeb ist Partner bei der Strategie- und Managementberatung STRATECO, verantwortlich für die Beratung im Bereich Marketing, Vertrieb und Wachstumsstrategien.

Er berät seit mehr als 15 Jahren Unternehmen aus allen Branchen in den Themenfeldern Kundengewinnung, Kundenbindung, CRM, Customer Experience - insbesondere mittels Analyse und Nutzung von Daten - sowie der Optimierung von Marketing- und Vertriebsprozessen.

### Ulv Michel

Ulv Michel ist seit 2012 Vorstand der OMSAG.

Der ehemalige Unternehmensberater bringt mehr als 10 Jahre Erfahrung im Digitalen Marketing und hat in der Vergangenheit bereits in verschiedenen leitenden Positionen in der Technologiebranche gearbeitet.

# Ihr Programm im Überblick

---

## 25. Oktober 2019, 09:00 - 17:00 Uhr

09:00 Uhr Beginn der Veranstaltung

09:00 bis 10:30 Uhr

### Vertriebsphilosophie im Zeitalter der Digitalisierung

- Digitaler Reifegrad im Vertrieb
- Vorgehen im Vertrieb, Vertriebsstrategie, Tool Set und Mind Set
- Solution Selling, um den Kunden zu verstehen
- Kundenstrategie Mapping, Wertversprechen formulieren, wertorientierte Kommunikation mit dem Kunden

10:30 bis 10:45 Uhr Kaffeepause

10:45 bis 11:30 Uhr

### Erkennen digitaler Leads

- Frei verfügbare B2B Daten nutzen
- Die 100 nächstbesten Kunden entdecken
- Digitale Kaufsignale erkennen
- Empfehlungsbrücken identifizieren

11:30 bis 12:30 Uhr

### B2B Lead Generierung durch Performance Marketing

- Erfolgsfaktoren im B2B Performance Marketing
- Netzwerk und Zielgruppenauswahl
- Performancemessung
- Praxisbeispiel

12:30 bis 14:00 Uhr Mittagessen

14:00 bis 15:30 Uhr

### Organisation Vertrieb 4.0

- Qualifikation von Vertrieblern heute/morgen
- Erforderliche Daten-Expertise im Vertrieb

15:30 bis 15:45 Uhr Kaffeepause

15:45 bis 16:30 Uhr

### Entscheideranalyse und -strategie

- Entscheidersegmentierung
- Die intensive Tiefenanalyse
- Matrix der Einfluss-Strukturen
- Fan-Prinzip, das neue Steuerungsinstrument zur Umsatzsteigerung

16:30 bis 17:00 Uhr

### Social Media und Digital Communication im B2B

- Social Networks, Social Selling
- B2B Digital Communication
- Facebook, YouTube, Instagram im B2B

# Der Vertrieb der Zukunft

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 1910842

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Der Vertrieb in der Zukunft
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.
- Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Termin/Veranstaltungsort:

Freitag, 25. Oktober 2019 in Frankfurt

von 09:00 bis 17:00 Uhr

Le Méridien Parkhotel  
Wiesenhüttenplatz 28-38 · 60329 Frankfurt  
Tel. +49 69 2697-0 · Fax +49 69 2697-812

### Gebühr:

€ 1.040,00 (+ gesetzl. MwSt.)

inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

### Ihre Vorteile

- Sie optimieren Ihren Vertrieb durch Daten-Analyse und -Nutzung
- Sie kurbeln die Leadgenese und damit Ihre Vertriebstätigkeit nachhaltig an
- Sie aktualisieren Ihren Vertriebsprozesse und erzielen damit bessere Ergebnisse

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Jessica Rink**  
Konferenzmanagerin  
Tel. +49 6221 500-760  
[j.rink@forum-institut.de](mailto:j.rink@forum-institut.de)