

# Vertriebsleiter-Workshop

Wege durch die Krise - Wege aus der Krise - Wege nach der Krise

Heckl Consulting Hamburg  
Werderstraße 58 • 20149 Hamburg  
Telefon +49 40 4104643 • Fax +49 40 448597  
info@heckl-consulting.de • www.heckl-consulting.de



**Achtung! Dieses ist kein webinar oder Online-Seminar und nicht kostenfrei - Schutz- und Teilnahmegebühr ab € 450 zzgl. MwSt.**

**In diesen Workshops diskutieren Sie mit Führungskräften aus dem Vertrieb optionale Möglichkeiten, um in der Corona-Krise den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten - und gestärkt aus ihr heraus zu gehen.**

**Aufgrund der Vielzahl von Buchungen und der bewußt gesetzten kleinen Gruppengröße haben Sie bitte Verständnis dafür, dass nicht alle Anmeldungen auch zu den gewünschten Terminen gebucht werden können. Wir bemühen uns Ausweichtermine für Sie zu finden.**

**Der Workshop wird online geführt und moderiert.**



# Schwerpunkte des Online-Workshops

Mitarbeiter zu führen, die sich im Homeoffice befinden, war schon immer eine besondere Herausforderung. Besonders Vertriebler, die es gewohnt sind, beim Kunden zu sein und über persönliche Kontakte die Kundenbindung aufrecht zu erhalten, müssen nun ihre Vertriebsstrategien anpassen - was nicht allen ohne Hilfe sinnvoller Führungsmaßnahmen gelingen wird.

Vertriebs-Führungskräfte stehen dabei vor besonderen Herausforderungen:

- Mit welchen technischen Hilfsmitteln ist Führung von Mitarbeitern im Homeoffice überhaupt möglich?
- Wie muss meine Vertriebsstrategie angepasst werden, um der Vertriebsarbeit aus dem Homeoffice gerecht zu werden? Wie geht es weiter?
- Was kann und was sollte vom Vertriebler im Homeoffice - und in Zukunft - erwartet werden?
- Wie messe ich die Effizienz meiner Mitarbeiter? Welche KPI's können helfen, um der notwendigen Vertriebssteuerung gerecht zu werden?

In diesem Online-Workshop werden die wesentlichen Änderungen, die sich für Verkaufsleiter bei der Führung von Vertrieblern im Homeoffice ergeben, diskutiert und Lösungsansätze für sofort und für die Zukunft erarbeitet.



# Organisatorisches

Mit der Buchung haben Sie das Recht erworben an 4 thematisch unterschiedlichen Workshops mit jeweils 90 Minuten Dauer teilzunehmen. Sie haben damit Zeit für operative Arbeiten und die sofortige Umsetzung von Erkenntnissen aus den Workshops. Die Zahl der Workshopteilnehmer ist je Workshop auf 8 plus Moderator begrenzt, damit sinnvoll diskutiert werden kann. Als Option besteht die Möglichkeit zur Buchung einzelner Workshops sowie von Einzel-Coachings (individueller Beratung) je 30 Minuten mit dem Moderator.

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie weitere Informationen für die Teilnahme sowie einen Fragebogen zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Position, um die Workshopgruppen-Teilnehmer sinnvoll zusammen stellen zu können.

Die Inhalte der unterschiedlichen Workshops können von den Beispielen (siehe unten) abweichen und werden auf die Bedürfnisse der entsprechenden Workshopgruppen angepasst.

Sollten Sie ein firmeninternes Seminar oder ein Einzel- oder Gruppen-Coaching bevorzugen - sprechen Sie uns bitte an.

## Teilnehmergruppe

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter, Außendienstleiter, Leiter Key-Account-Management, Vertriebsgeschäftsführer

## Anmeldung

- per Telefon: +49 (0) 40 4104646
- per Telefax: +49 (0) 40 448597
- per Post: Heckl Consulting Hamburg, Werderstraße 58, 20149 Hamburg
- per eMail: [info@heckl-consulting.de](mailto:info@heckl-consulting.de)



# Schutz- und Teilnahmegebühr

- Alternative A: Buchung von Workshop 1 bis 4 inkl. 30-Minuten-Einzel-Coaching  
€ 1.250 zzgl. MwSt.
- Alternative B: Buchung von Workshop 1 bis 4 ohne Einzel-Coaching  
€ 1.100 zzgl. MwSt.
- Alternative C: Buchung einzelner Workshops: je Workshop 450 zzgl. MwSt.

Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an diesem Workshop teilnehmen wollen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Teilnahmebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 100 zzgl. MwSt. erhoben, wenn die Absage bis spätestens 10 Tage vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin in Schriftform bei der Heckl Consulting Hamburg eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Datenschutzhinweis: Die Heckl Consulting Hamburg verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen - und um Ihnen per eMail - Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber der Heckl Consulting Hamburg per Telefon: +49 (0) 40 4104646, per Telefax: +49 (0) 40 448597, per Post: Heckl Consulting Hamburg, Werderstraße 58, 20149 Hamburg oder per eMail: [info@heckl-consulting.de](mailto:info@heckl-consulting.de) widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter <https://heckl-consulting.de/datenschutz.html> einsehen.



# Termine

## Workshop 1: Die aktuelle Vertriebssituation und der neue Umgang mit technischen Führungstools in der Krise

- Donnerstag, 23. April 2020, 09:00-10:30
- Mittwoch, 29. April 2020, 09:00-10:30
- Mittwoch, 06. Mai 2020, 09:00-10:30
- Donnerstag, 14. Mai 2020, 09:00-10:30

## Workshop 2: Neue Vertriebsstrategien für den Vertrieb in und nach der Krise

- Donnerstag, 23. April 2020, 11:30-13:00
- Mittwoch, 29. April 2020, 11:30-13:00
- Mittwoch, 06. Mai 2020, 11:30-13:00
- Donnerstag, 14. Mai 2020, 11:30-13:00

## Workshop 3: Neue Aufgaben bei der Führung und Steuerung der Mitarbeiter in Krisenzeiten

- Freitag, 24. April 2020, 09:00-10:30
- Donnerstag, 30. April 2020, 09:00-10:30
- Donnerstag, 07. Mai 2020, 09:00-10:30
- Freitag, 15. Mai 2020, 09:00-10:30

## Workshop 4: Messung der Effizienz der Vertriebs-Mitarbeiter im Homeoffice

- Freitag, 24. April 2020, 11:30-13:00
- Donnerstag, 30. April 2020, 11:30-13:00
- Donnerstag, 07. Mai 2020, 11:30-13:00
- Freitag, 15. Mai 2020, 11:30-13:00

Das Einzel-Coaching (individuelle Beratung, 30 Minuten) mit dem Moderator kann zeitlich individuell gebucht werden und findet in der Regel nach den jeweiligen Workshops statt.



# Inhalte der Online-Workshops

## Workshop 1: Die aktuelle Vertriebssituation und der neue Umgang mit technischen Führungstools in der Krise

- Das Dilemma vom Vertrieb in Krisenzeiten
- Welche Führung aktuell die richtige ist: Was in der Krise von der Führung erwartet wird
- Vorbereitung auf die Zeit nach der Krise: Wer im Markt bleibt - und wer nicht
- Mit welcher Technik die Führung von Mitarbeitern in Homeoffices überhaupt möglich ist
- Technische Hilfsmittel für Verkäufer im Homeoffice: Skype, WhatsApp, sms, FaceTime, Zoom, GoToMeeting, Microsoft Teams, Telefon, eMail, Brief-Post etc.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Kommunikationskanäle für den Verkaufserfolg: Welcher Kanal zu welchem Vertriebler und welcher zu welchem Kunden passt
- Vorbereitung der Technik und Einladung der Kunden zum Gespräch
- Führungsarbeit mit Hilfe verschiedener technischer Kommunikationskanäle

## Workshop 2: Neue Vertriebsstrategien für den Vertrieb in und nach der Krise

- Anpassungsalternativen für neue Vertriebsstrategien, um der Vertriebsarbeit aus dem Homeoffice gerecht zu werden
- Einstimmung auf eine veränderte Situation beim Kunden: Neue Einkaufspositionierungen und neues Käuferverhalten
- Sinnvolle Hilfen aus der Unternehmenszentrale und von der Führungskraft: Welche Hilfen sind sinnvoll?
- Erstellung von Homeoffice-Konzepten durch die Verkaufsleitung
- Was die Führung für die Verkaufsarbeit aus dem Homeoffice tun kann: Was ist anders beim Online-Verkauf?



- Mit welchen USP's gearbeitet werden kann und mit welchen muss gearbeitet werden?
- Neukundengewinnung Online
- Vorbereitung und Durchführung von Preisgesprächen Online
- Gezielte Verkaufsstrategien für ausgewählte Kundentypen
- Stammkundenbetreuung aus dem Homeoffice
- Nutzung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen

## **Workshop 3: Neue Aufgaben bei der Führung und Steuerung der Mitarbeiter in Krisenzeiten**

- Motivation und Stabilisierung der Mitarbeiter in Krisenzeiten
- Vorbereitung des Teams auf die Zeit nach der Krise
- Neuaufstellung des Vertriebs, wenn die Wirtschaft wieder hochfährt
- Erkennung von Konfliktpotenzialen bei Vertriebs-Teams
- Was vom Homeoffice-Vertriebler erwartet werden kann und was erwartet werden muss
- Genaue Definition der "neuen" Arbeiten und zielgerichtetes Arbeiten
- Führung der Mitarbeiter zu Höchstleistungen
- Klassische Gesprächsführung vs. Online-Gesprächsführung
- Was der Kunde wahrnimmt: Unterschiede zum bisherigen Offline-Kundenkontakt
- Steigerung der Online-Empathie der Mitarbeiter
- Frage- und Argumentationstechniken im Online-Verkauf
- Motiv-Ansprache im Online-Verkauf
- Die Phasen des Online-Verkaufsgesprächs
- Vorbereitung und Generierung von Verkaufsabschlüssen

## **Workshop 4: Messung der Effizienz der Vertriebs-Mitarbeiter im Homeoffice**

- Neue notwendige KPI's für die Vertriebssteuerung
- Neue Möglichkeiten der Vertriebsentlohnung
- Berichtswesen und Pflege der Kundendatenbank





- Informationstransfer an die Team-Spieler durch den Vertrieb: Innendienst, Verwaltung, Service, Führung etc.
- Alternative Möglichkeiten der (Online-)Kundenbindung
- Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf: Messung von Effizienz und Effektivität der Vertriebsmitarbeiter



# Informationen zur Veranstaltung

Wie kann ich an meinem gebuchten Online-Workshop teilnehmen?

Teilnahmevoraussetzung ist immer die Bestätigung Ihrer Buchung, mit der Sie auch die Zugangsdaten und weitere Informationen zur Teilnahme am Online- Workshop erhalten, sowie der Rechnungsausgleich.

Was sind die technischen Voraussetzungen für die Teilnahme?

Sie haben viele Optionen, um an dem Online- Workshop mit Zoom teilzunehmen! Als Teilnehmer benötigen Sie lediglich einen stabilen Internetzugang und einen aktuellen Browser. Den Ton hören Sie über Ihre Lautsprecher, Kopfhörer oder alternativ über Telefon (die Telefonnummer wird Ihnen im Online- Workshop jederzeit angezeigt). Sie können den Link zum virtuellen Seminarraum über unterschiedliche aktuelle Webbrowser aufrufen. Für die Teilnahme benötigen Sie die Zoom App, die sich automatisch installiert, wenn Sie am Online- Workshop teilnehmen möchten. Falls der automatische Download nicht startet - oder dieser auf Ihrem Computer durch unternehmensinterne Bestimmungen nicht ausgeführt werden kann - können Sie auch über den Webbrowser teilnehmen.

Benötige ich ein Mikrofon oder eine Webcam?

Ja. Unser Online- Workshop zeichnet sich durch Interaktion mit dem Moderator und den Workshop-Teilnehmern aus. Daher benötigen Sie Mikrofon und Webcam. Falls es zeitweise zu Verbindungsproblemen kommt, bevorzugen Sie bitte den Ton.

Kann ich auch mobil an einem Online-Seminar teilnehmen?

Ja, das ist sowohl mit iPhone und iPad als auch mit Android-Geräten möglich. Hierzu benötigen Sie lediglich die Zoom Mobile-App.

- <http://itunes.apple.com/us/app/zoom.us-cloud-video-meetings/id546505307>
- <https://play.google.com/store/apps/details?id=us.zoom.videomeetings>



Wie kann ich testen, ob die Software bzw. die Technik funktioniert?

Nehmen Sie dazu an <http://zoom.us/test> teil. Sie werden automatisch zugelassen. Sobald "Auf Organisator warten" erscheint, sind Sie Teilnehmer der Testsitzung und der Test war erfolgreich.

Jetzt steht einer erfolgreichen Online-Workshop-Teilnahme nichts mehr im Weg.

Ich freue mich auf Sie und eine erfolgreiche Diskussion,

mit besten Grüßen aus Hamburg

Ronald Heckl



## Moderator



### **Dipl.-Kfm. Ronald Heckl**

ist international tätiger Unternehmensberater mit der Ausrichtung auf die Bereiche Marketing und Vertrieb mit den Spezialitäten: Post-Merger-Consulting, Supply Chain, Change Management, Vertriebsanalyse, Revision, Marktausrichtung, operative und strategische Verkaufssteuerung, Markttrends, Controlling und Krisenmanagement.

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, arbeitete der gebürtige Hamburger als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Hamburg und übte verschiedene Tätigkeiten im Vertrieb und Marketing für internationale Unternehmen aus. Er dozierte an verschiedenen Hochschulen in den Fachbereichen Electronic Business, Vorlkswirtschaftslehre, Marketing, internationales Marketing und Handelsbetriebslehre.

Seit 1985 ist er Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg, seit 1994 zudem geschäftsführender Gesellschafter der H13 Werbeagentur GmbH.

In der Umsetzung wurden von ihm deutlich mehr als 30.000 Mitarbeiter verschiedener Branchen betreut, analysiert, moderiert, gecoacht oder trainiert. Daneben wurden verschiedene Branchen beratend begleitet: Von der Firmenübernahme über Nachfolgeregelungen, der Change Management Begleitung, der Lösung von Supply Chain Prozessen, Revisionsansätze, Neu- und Umstrukturierungen bis zur Neuausrichtung von Unternehmen sowie Marketing- und Vertriebsabteilungen auf die Zukunft.



# Anmeldeformular

Hiermit melde ich mich verbindlich für den Online-Vertriebsleiter-Workshop an:  
Wege durch die Krise - Wege aus der Krise - Wege nach der Krise.

- Alternative A: Workshop 1 bis 4 inkl. 30-Minuten-Einzel-Coaching € 1.250 zzgl. MwSt.
- Alternative B: Workshop 1 bis 4 ohne Einzel-Coaching € 1.100 zzgl. MwSt.
- Alternative C1: Workshop 1 € 450 zzgl. MwSt.
- Alternative C2: Workshop 2 € 450 zzgl. MwSt.
- Alternative C3: Workshop 3 € 450 zzgl. MwSt.
- Alternative C4: Workshop 4 € 450 zzgl. MwSt.

An welchen Terminen haben Sie Zeit?

Kreuzen Sie bitte alle Termine an, die bei Ihnen funktionieren. Sie geben uns damit die Möglichkeit, Sie in die für Sie optimale Workshop-Gruppe zu buchen.

- |  |  |
|--|--|
| <input type="radio"/> Donnerstag, 23. April 2020 | <input type="radio"/> Freitag, 24. April 2020    |
| <input type="radio"/> Mittwoch, 29. April 2020   | <input type="radio"/> Donnerstag, 30. April 2020 |
| <input type="radio"/> Mittwoch, 06. Mai 2020     | <input type="radio"/> Donnerstag, 07. Mai 2020   |
| <input type="radio"/> Donnerstag, 14. Mai 2020   | <input type="radio"/> Freitag, 15. Mai 2020      |

## Teilnehmerdaten

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

Position\*, Firma \_\_\_\_\_

Straße, PLZ Ort \_\_\_\_\_

Telefon\*, eMail\* \_\_\_\_\_

\* Pflichtangaben

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und uns zusenden - per eMail: [info@heckl-consulting.de](mailto:info@heckl-consulting.de) - per Post: Heckl Consulting Hamburg, Werderstraße 58, 20149 Hamburg - per Telefax: +49 (0) 40 448597 - oder rufen Sie uns einfach an +49 (0) 40 4104646.

