

Ihre Zeichen/Nachricht vom

Ident-Nr.

Ihr/e Ansprechpartner/in

Richard Hover

E-Mail hover@koblenz.ihk.de

Telefon 02602 1563-0

Fax 02602 1563-20

Montabaur, im Februar 2020

1. IHK-Expertenrunde Vertrieb

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Geschäftskundenumfeld nimmt der Vertrieb schon immer eine besondere Stellung ein. Erfolgreiche Unternehmen wissen um den Erfolgsfaktor „Mensch“ in der Kundenbeziehung. Jedoch obliegen die Märkte Veränderungen: Produkte und Dienstleistungen werden vergleichbarer, Märkte werden enger und Auftragseingänge sind rückläufig. Aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung und sonstiger neuer Technologien verändern sich Kundenbedürfnisse und Preise werden transparenter. Einkaufsabteilungen werden größer und unübersichtlicher. Hieraus ergeben sich eine Menge von Fragen und neue Herausforderungen:

- Sind in diesem sich wandelnden Umfeld die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außen- und Innendienst den sich hieraus ergebenden Herausforderungen gewachsen?
- Wie können werthaltige Aufträge gewonnen und die Abschlussquote erhöht werden?
- Wie kann das Produkt- und Dienstleistungsangebot verbessert werden?
- Wie kann das Vertriebssystem stärker auf den Kundenbedarf abgestimmt werden? Wie kann die Digitalisierung dazu genutzt werden, das Vertriebssystem wettbewerbsfähiger zu gestalten?
- Wie müssen Marketing und Vertrieb zukünftig verzahnt werden? Wie wird der Service zum Vertrieb weiterentwickelt?

In unserer Auftaktveranstaltung der Reihe „**IHK-Expertenrunde Vertrieb**“ möchten wir zunächst der Grundsatzfrage „Wettbewerbsfaktor Vertrieb – Was kann getan werden?“ gemeinsam mit Ihnen auf den Grund gehen. Zu dieser laden wir Vertriebsverantwortliche und Experten für den Vertrieb in Ihrem Haus für

**Mittwoch, den 25. März 2020, um 17.30 Uhr in die
Westerwald Brauerei H. Schneider GmbH & Co.KG,
Am Hopfengarten 1, 57627 Hachenburg, Tel.: 02662 8080, www.hachenburger.de**

ein. Was erwartet Sie?

- Zu bestimmten Themen, Trends und wissenschaftlichen Entwicklungen wird es Impulsvorträge geben.
- Best Practice-Vorträge aus Unternehmen sollen Ihnen zeigen, welche Erfahrungen gemacht wurden.
- Es sollen seitens der Teilnehmer – Workshop-ähnlich – Ansätze für die Umsetzung im eigenen Unternehmen herausgearbeitet werden.
- Mit das wichtigste Element der Veranstaltungsreihe ist Zeit zum persönlichen Austausch und Netzwerken.
- Last but not least die Besonderheit: Das Thema der Folge-Veranstaltung wird von den Teilnehmern selbst festgelegt.

Was nehmen Sie mit? Sie

- werden über aktuelle Trends im B2B-Vertrieb informiert,
- sind Teil eines regionalen Experten-Netzwerkes für den B2B-Vertrieb,
- haben die Möglichkeit zum regelmäßigen Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe,
- können über die Themenauswahl mitbestimmen und
- erhalten Impulse zu aktuell relevanten Themen,
- lernen von anderen Unternehmen und bekommen eine Reflektion zum eigenen Handeln,
- können ggfs. hieraus konkrete Optimierungsansätze für das eigene Unternehmen erarbeiten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ja? Dann kommen Sie am zur ersten Zusammenkunft am Mittwoch, den 25. März 2020 nach Hachenburg. Besprechen und gestalten Sie zusammen mit uns die Veranstaltungsreihe. Wir freuen uns auf Sie und bitten Sie, sich hierzu auf unserer Homepage unter www.ihk-koblenz.de mit Eingabe der Dokumenten-Nr. 4611958 in das Suchfeld online anzumelden. Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 25 Personen begrenzt.

Mit freundlichen Grüßen



Richard Hover
Regionalgeschäftsführer
Geschäftsstelle Montabaur



Oliver Rohrbach
Regionalgeschäftsführer
Geschäftsstelle Altenkirchen

Weitere Veranstaltungen unter: www.ihk-koblenz.de/veranstaltungen