

**Ihre Zeichen/Nachricht vom**

**Ihr/e Ansprechpartner/in**

Oliver Rohrbach

E-Mail [rohrbach@koblenz.ihk.de](mailto:rohrbach@koblenz.ihk.de)

Telefon 02681 87897-10

Fax 02681 87897-26

Altenkirchen, im November 2020

### **3. IHK-Expertenrunde Vertrieb:**

#### **Mit Geschäftskunden im Kontakt bleiben – Nicht nur in der Krise ein Wettbewerbsfaktor!**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unser 2. IHK-Expertenrunde Vertrieb im September wurde erneut deutlich, dass die Corona-Krise bei nicht wenigen Unternehmen die Schnittstelle zum Kunden unterbrochen hat. Besuchsbeschränkungen auf Seiten der Kunden in Kombination mit Investitions-Stopps machten und machen nach wie vor eine Außendienst-Tätigkeit, so wie diese vor der Corona-Krise üblich war, oftmals unmöglich, zumindest aber sehr mühsam. „Webmeeting“ ist das neue Schlagwort! Aber ist das ausreichend um neue Kunden zu gewinnen oder Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden? Wird nach Corona wieder alles wie vor Corona und die Unternehmen müssen lediglich eine Übergangsphase managen? Und wie können die notwendigen Verhaltensänderungen im Vertrieb nachhaltig initiiert werden? Diese Fragen möchten wir mit Ihnen in unserer 3. IHK-Expertenrunde Vertrieb diskutieren, die als sog. Hybrid-Veranstaltung konzipiert ist. Will heißen: Es ist die Teilnahme vor Ort am Veranstaltungsort wie auch online möglich.

Zu dieser 3. IHK-Expertenrunde Vertrieb laden wir Sie als Vertriebsverantwortliche und Experten für den Vertrieb in Ihrem Haus für

**Dienstag, den 1. Dezember 2020, um 17.30 Uhr in das  
Parkhotel Hachenburg,  
Am Burggarten 1, 57627 Hachenburg  
[www.parkhotel-hachenburg.de](http://www.parkhotel-hachenburg.de)**

ein. **Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass wir uns eine rein digitale Austragung, je nach Situation offen halten.** Online-Teilnehmer via Zoom erhalten die erforderlichen Einwahl-Daten nach Ihrer Anmeldung. Bitte teilen Sie uns mit, ob Sie vor Ort dabei sein möchten (bitte an Maske denken!) oder online an der Veranstaltung teilnehmen.

Folgende Themenschwerpunkte mit Erfahrungs/-Meinungsaustausch sind vorgesehen:

- „Der“ Kunde ist ein Mythos!
- Jeder Kontakt ein Mehrwert für den Kunden – aber wie?
- Einkäufer als Erstkontakt - die Abschlusswahrscheinlichkeit sinkt auf 33%
- Wer glaubt, dass DER Vertrieb nur der Vertrieb ist, ist nicht wettbewerbsfähig

