

Trainings für die Ernährungswirtschaft

Fit im Vertrieb

BVE-/AHA-Abendseminare für systematische Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation

Fit im Vertrieb – durch systematische Führung und Steuerung! Genau das wollen die Seminare leisten, mit denen die Bundesvereinigung der Deutschen Ernährungsindustrie (BVE) gemeinsam mit der Andreas Hermes Akademie (AHA) den Auftakt ihrer Zusammenarbeit eröffneten. Das Angebot an Abendseminaren zum Thema „Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation“ wurde von zweiunddreißig Geschäftsführern, Vertriebsleitern und Key-Account Managern jetzt in Hannover, Bonn und Düsseldorf genutzt.

Klug eingesetztes Vertriebs-Know-how entscheidet besonders bei Unternehmen der Ernährungswirtschaft über ihre Platzierung im Lebensmitteleinzelhandel. Die neuen Abendseminare „Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation“ für kleine und mittlere Unternehmen der Ernährungsindustrie helfen, den Vertrieb im Unternehmen effizient und zielorientiert zu gestalten und so den Erfolg nicht dem Zufall zu überlassen.

Was tun, wenn die Herausforderungen größer, die Kunden anspruchsvoller werden, die Wettbewerber näher kommen? Sich systematisch von ihnen differenzieren. Zum Beispiel durch einen zielorientierten, effizienten und wirkungsvoll eingesetzten Vertrieb. Er gehört zu den zentralen Erfolgsfaktoren heutiger Unternehmen. Doch auch für den Vertrieb gilt: Es reicht nicht, den Wind in den Segeln zu haben, man muss sie auch setzen können. Denn stetig steigende Verbraucheransprüche hinsichtlich der Qualität von Betreuung und Produkten, knapper werdende Finanzierungsmittel und zunehmender Verhandlungsdruck durch die Einkäuferseite im LEH, erfordern eine beständige und strukturierte Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation.

AHA-Trainer Michael Schmitz führte während der Abendseminare in 3,5 Stunden in die Grundelemente der effektiven Führung und Steuerung des Vertriebs ein. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen erhielten darin ganz praxisnah einen Überblick über die wesentlichen Aufgaben und Tätigkeiten einer Führungskraft im Vertrieb. Die verschiedenen Funktionen wie Organisation und Planung, Mitarbeiterführung oder operative Aufgaben wurden dabei separat betrachtet. Und ihnen wurde ein klares Verständnis ihrer Rolle als Führungskraft im Vertrieb sowie ihrer Kernaufgaben in der vertrieblichen Steuerung und Führung vermittelt. Auf diese Weise konnte das Bewusstsein für den konsequenten Einsatz und die Nutzung der vertrieblichen Steuerungs- und Führungsinstrumente ausgebaut werden. Trainer Michael Schmitz stellte in der kurzen Zeit die alltäglichen Herausforderungen der Teilnehmer nicht nur plastisch dar, sondern konnte auch gleich Lösungswege vermitteln. Teilnehmer Hauke Naß, Nationaler Key-Account bei der Firma Develey Senf & Feinkost: „Meinem Kollegen habe ich das Seminar empfohlen und eine Woche später war er bei der Veranstaltung in Bonn!“ Und Dr. Hermann Schmitz, Bereichsleiter für Neue Märkte bei Pfeifer & Langen ergänzte: „Komprimierte Informationen zum Vertriebsmanagement wurden professionell und

gut verständlich für die Zuhörer aufbereitet. Sehr empfehlenswerte Veranstaltung.“

In den umfangreichen Teilnehmerunterlagen stellen BVE und AHA Analyse- und Checklisten zur Verfügung, die eine systematische Steuerung und Führung erst möglich machen. Alles in allem wurde im Rahmen einer „Druckbetankung“, so Trainer Michael Schmitz, in einem ersten Schritt Wesentliches für die Praxis in wenigen Stunden vermittelt. Die hohe Zufriedenheit der Teilnehmer mit diesem Format zeigte, dass dies genau die Erwartungen der Teilnehmer traf. Und Trainer Michael Schmitz wurde von den Teilnehmern für seine Kompetenz gelobt. Holger Simons, Vertriebsleiter bei Georg Plange, Neuss meint: „Das Abendseminar liefert eine Fülle von wertvollen Informationen und Anregungen, welche direkt in der täglichen Praxis umgesetzt werden können. Die Inhalte werden von einem erfahrenen Praktiker überaus plastisch und greifbar vermittelt. Prädikat „Wertvoll“.

Die Abendseminare sind Teil eines modularen, systematischen Weiterbildungsangebotes für die gesamte Vertriebsorganisation.

Die Module im Überblick: erhalten Sie auf der Website der AHA unter www.andreas-hermes-akademie/ernaerungswirtschaft.html.

Weitere Termine für die Abendseminare zum Thema „Professionelle Führung und Steuerung der Vertriebsorganisation“ sind der 08. September 2010 in Stuttgart, 09. September in Nürnberg und 10. September 2010 in Dortmund. Zum Thema „Verhandlungsführung/Preis-Kondition“ stehen der 26. August 2010 in Hannover und 25. August 2010 in Bonn zur Auswahl.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Maria Hahn-Kranefeld

Produktmanagerin Markt/Marketing Andreas Hermes Akademie

Telefon: 0228/91929-33

E-Mail m.hahn-kranefeld@andreas-hermes-akademie.de

www.andreas-hermes-akademie.de/Ernaerungswirtschaft.html