



Agenda

- 13:30 Uhr Imbiss, Ausgabe der Tagungsunterlagen
- 14:00 Uhr Begrüßung der Teilnehmer
- 14:05 Uhr „**Vertriebserfolg durch Effizienz und Konsequenz**“
Prof. Dr. Peter Winkelmann, Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Fachhochschule Landshut
- 14:50 Uhr **NUTBASER – Mit Methodik auf Erfolg fokussieren I**
Klaus Amann, Geschäftsführer NUTBASER GmbH
- 15:35 Uhr 7 Minuten **Pause**
- 15:42 Uhr **NUTBASER – Mit Methodik auf Erfolg fokussieren II**
Klaus Amann, Geschäftsführer NUTBASER GmbH
- 16:27 Uhr **Kaffeepause**
- 17:00 Uhr **Kundenvortrag**
Vertriebsmethodik in der Praxis
- 17:30 Uhr **Zusammenfassung und Diskussion**
- ab 18:00 Uhr Gemeinsamer Ausklang der Veranstaltung, **Vernissage der Künstlerin Dagmar Aden**. Eröffnung der Ausstellung durch Sabine Sieg, Kunsthistorikerin.
- Lassen Sie den Tag mit uns in geselliger Runde ausklingen. Für Ihr leibliches Wohl ist gesorgt.

Vorträge als
Tagungsunterlage!

Einladung zum:

25. Expertenforum am 13. Mai 2011
affinis consulting GmbH
Flughafenstraße 52, Hamburg

**Vertriebseffizienz in der Praxis:
Der Weg zu mehr Kundenerfolg!**

Vertriebseffizienz in der Praxis: Der Weg zu mehr Kundenerfolg!

Hoffnung ist keine Strategie. Erfolg braucht Methode – auch im Vertrieb. Mit einer einheitlichen Systematik objektivieren Sie Ihre Verkaufschancen und schaffen belastbare Fakten – so werden Ihre Verkaufserfolge planbar und wiederholbar. Gleichmaßen wichtig für den vertrieblichen Erfolg ist die notwendige unternehmerische Konsequenz und ein integriertes Portfolio aus Tools und Werkzeugen zur Unterstützung Ihres Kundenerfolgs.

affinis lädt Sie ein*, mit führenden Experten über das Thema Vertriebseffizienz und Vertriebssteuerung zu diskutieren. Mit einer spannenden Kombination aus Workshop, einschlägigen Vorträgen und Praxisbeispielen wollen wir das Thema Vertriebseffizienz genau hinterfragen und spannende Vorgehensweisen für mehr Erfolg in der Kundenakquise kennenlernen – Ihre aktive Teilnahme ist dabei ausdrücklich erwünscht!

Setzen Sie sich und Ihren Vertrieb in die Lage, die zentralen Fragestellungen jederzeit objektiv beantworten zu können:

- Was ist die beste Vorgehensweise für einen erfolgreichen Abschluss?
- Mit welchen Leads sollte ich mich intensiv befassen?
- Was muss ich tun, um das Projekt erfolgreich abzuschließen?
- Werde ich mein Vertriebsprojekt erfolgreich abschließen?
- Welche Schlussfolgerungen kann ich aus meinen gewonnenen/verlorenen Projekten ziehen?

**Bitte haben Sie Verständnis, dass wir nur unseren Kunden und potentiellen Kunden die Veranstaltung kostenlos anbieten können. Kooperationspartner und Beratungshäuser können für € 250,- p. P. (zzgl. MwSt.) die Veranstaltung buchen.*

Unsere externen Referenten:



Prof. Dr. Peter Winkelmann ist seit 1995 Professor an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Landshut. An der Fakultät Betriebswirtschaft leitet er den Studienschwerpunkt Marketing und Vertrieb sowie den Masterstudiengang für marktorientierte Unternehmensführung. Er stand selbst lange im aktiven Verkauf und blickt auf vielfältige Stationen in Führungspositionen im internationalen Marketing und Vertrieb renommierter Unternehmen zurück. Er gilt als einer der Meinungsführer auf den Gebieten Vertriebssteuerung, Vertrieboptimierung und CRM.



Klaus Amann hat die NUTBASER-Methodik entwickelt und ist international erfolgreicher Verkaufs- und Motivationstrainer. Nach langjähriger Tätigkeit als Verkaufsmanager und Geschäftsführer bei deutschen und amerikanischen Unternehmen begann er 1986 mit der Ausbildung von Managern und Verkäufern in den Bereichen Vertrieb, Mitarbeiterführung und Motivation. Die Erfolgstechniken erfolgreicher Menschen haben Klaus Amann schon immer fasziniert. Deshalb hat er sie studiert, erprobt und praktiziert.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr

(Gerhard Meister)

(Lars Schneider)

Ihrer Anmeldung unter info@affinis.de sehen wir gerne entgegen.

affinis

consulting

Flughafenstraße 52
22335 Hamburg

Telefon: +49 40 507986-0
Telefax: +49 40 507986-99

info@affinis.de • www.affinis.de