

Fachkonferenz der Vertriebs-Profis am 1. Juli 2002 in München

Verkaufs-Erfolg im gesättigten Markt

Neue Spielregeln für den Buchvertrieb

Acht Jahre Umsatz-Stagnation, jetzt Umsatz-Verlust im Handel bei gleichzeitiger Expansion der großen Schlüsselkunden und Ketten: Kein Wunder, dass den meisten Verkaufskonzepten der Erfolg versagt bleibt. Die Karten im Handel sind neu verteilt. Da nützt es nichts, die bisherigen Vertriebsmethoden zu intensivieren: Es hat ein neues Spiel begonnen. Seine wichtigste Regel: In einem dynamischen Markt entstehen neue Chancen.

Der Vertrieb als Herzstück jedes Verlages steht vor gewaltigen Herausforderungen. Nicht nur besser sein als der Wettbewerb, sondern auch anders, heißt die Devise. Der Vertrieb bietet das größte Erfolgspotenzial im derzeitigen Strukturwandel.

In dieses Segment muss heute investiert werden: in Form von Manpower, Know-how und Controlling.

Dafür gibt es das **BuchMarktFORUM SALES PRACTICE**.

BuchMarktFORUM SALES PRACTICE

- sorgt für neue Verkaufs-Impulse
- stellt Lösungen vor, die sich anderenorts bewährt haben
- setzt ausschließlich auf die Vermittlung verkäuferischen Wissens, das sich unmittelbar umsetzen lässt
- konzentriert sich auf den Engpass Handel: Welches Know-how aus anderen Branchen lässt sich in die Buchbranche übertragen?
- lässt führende Händler zu Wort kommen und stellt deren Benefit-Erwartungen vor
- bietet unmittelbare Trainingseffekte: Die besten Verkaufstrainer für Außendienst und Key-Account präsentieren ihr Know-how in Impuls-Vorträgen

... Forum der Praktiker

- erweitert Ihr Know-how mit neuen Methoden
- blickt über den Tellerrand auf andere Branchen mit ähnlicher Problemstellung
- stellt beispielgebende Lösungen aus erster Hand vor
- gibt exklusive Impulse von Verkaufstrainern der Spitzenklasse

BuchMarktFORUM SALES PRACTICE

Teilnehmerkreis: Verkaufs- und Vertriebsleiter, Marketingleiter, Key-Account-Manager, Vertriebs-Innendienstleiter, Vertreter-Koordinatoren, Vertreter

Veranstaltungsort: Literaturhaus München

Termin: 1. Juli 2002 von 9.30 - 17.45 Uhr

Teilnahmegebühr: € 599.- zzgl. MwSt.; bei mehreren Anmeldungen 10% Nachlass

Reservierung: BuchMarktFORUM
c/o Verband Bayerischer Verlage und Buchhandlungen
Salvatorplatz 1, 80333 München

So melden Sie sich an:

- Per Fax: 089/29 19 42 49
- Telefon: 089/29 19 42 43
- E-Mail: office@buchmarktforum.de

Die Referenten

Norbert Wittmann

Geschäftsführender Gesellschafter der Gruppe Nymphenburg Retail Consult GmbH, München.

Dozent für Handelsmarketing an der Wirtschaftsuniversität Wien



Erich-Norbert Detroy,

einer der führenden und kreativsten europäischen Management- und Verkaufstrainer



Hartmut Biesel

Unternehmensberater Cambio Group, Spezialist für Key-Account-Management und Vertriebsoptimierung



Christoph Mann

Trainer und Unternehmensberater. Beim Hörverlag einer der erfolgreichsten Marketing- und Vertriebsleiter der Buchbranche



Das Programm

- 9.30 Uhr** **Empfang** mit frischen Brezeln und Kaffee
- 10.00 Uhr** **Begrüßung:** *Arnd Roszinsky-Terjung*, PSM Beratungs- & Trainings-GmbH
- 10.15 Uhr** **Survival of the Fittest: Wie machen andere ihren Erfolg?**
Norbert Wittmann, Gruppe Nymphenburg Retail Consult, verbindet als Berater großer Filialisten und namhafter Markenartikler die Perspektiven von Handel und von Konsumgüter-Herstellern
- 11.15 Uhr** **Kaffeepause**
- 11.30 Uhr** **Ende des Schmusekurses: Wie sehen die neuen Spielregeln zwischen Handel und Verlagen aus?** Streitgespräch mit *Andreas Berberich*, Thalia-Zentraleinkäufer – derzeit der mächtigste Einkäufer im Handel –, *Rudolf Frankl*, Marketing- und Vertriebsleiter dtv, und weiteren Insidern aus Verlag und Sortiment. Moderation: *Christoph Mann*, Unternehmensberater und Vertriebsexperte
- 12.00 Uhr** **Mehr Vertriebs Erfolg durch neue Vergütungskonzepte für den Verlagsinnen- und außendienst**
Top-Management-Berater *Dr. Heinz-Peter Kieser* hat rund 200 Unternehmen bei der Einführung neuer Vergütungsmodelle begleitet
- 13.00 Uhr** **Mittagspause**
- 13.45 Uhr** **Was ist mein Kunde wirklich wert? Neue Tools für mehr Effizienz im Vertrieb**
Hartmut Biesel, Unternehmensberater, Cambio Group, zeigt mit seinen Instrumenten, wie man aus Vertriebs Erfolgen mehr macht als ein kurzes Strohfeuer. Biesel ist Spezialist für innovatives Key-Account-Management und Vertrieboptimierung

- 14.45 Uhr** **Kaffeepause**
- 15.00 Uhr** **1. Verkaufstrainings-Modul**
Erfolgswerkzeuge im Verkauf – Die 8 entscheidenden Disziplinen des Buchvertriebs
Peter J. Senner, erfolgreicher Vertriebs-Coach, u.a. bei Konzernen wie Siemens und Preussag
- 16.15 Uhr** **2. Verkaufstrainings-Modul**
Krise? Jetzt erst recht!
Der Spitzen-Verkaufstrainer *Erich-Norbert Detroy* über Strategien, wie Sie das „Nein“ beim Buch-handel überwinden
- 17.30 Uhr** **Abschlussthesen**
Referenten: *Arnd Roszinsky-Terjung*, PSM Beratungsgesellschaft, und *Dr. Andreas Meyer*, VERLAGSCONSULT
- ca. 17.45 Uhr** **Ende des 1. BuchMarktFORUM SALES PRACTICE** bei einem Glas Prosecco

Änderungen vorbehalten. Den aktuellen Stand erfahren Sie unter www.buchhandel-bayern.de

Literaturhaus München: Tagungsort mit grandioser Atmosphäre

