

10. BUCH-MARKT FORUM SALES PRACTICE

Im Rahmen der
Buchhändlerstage!

Fachkonferenz für Verkaufs-Profis am 26. und 27. Mai in Karlsruhe

Mehr Effizienz im Verkauf

Nutzen Sie die Chance: Kosten senken – Umsätze steigern

Konventionelle Vertriebs- und Verkaufskonzepte geraten mehr und mehr zur Kostenfalle: Immer mehr Aufwand ist nötig, um die Ergebnisse bestenfalls zu halten. Wo liegt das Ei des Kolumbus, um gegen den Trend zu wirken?

Kostensenkung ist in dieser Situation unumgänglich. Aber auch Kundenorientierung – wenngleich unter deutlich kostenorientierter Perspektive.

Die SALES PRACTICE-Veranstaltung steht unter zwei zentralen Fragestellungen:

- Wie schaffen Sie mehr Effizienz im Verkauf?
- Wie erkennen und nutzen Sie die Bedürfnisse bei Handel und Endverbrauchern zur Steigerung Ihres Umsatzes?

Kooperationspartner:

börsenblatt  BuchMarkt

Mit Unterstützung von:

AKADEMIE DES DEUTSCHEN BUCHHANDELS



BuchMarktFORUM SALES PRACTICE

Teilnehmerkreis: Verkaufs- und Vertriebsleiter, Marketingleiter, Key-Account-Manager, Vertriebsinnendienst, Handelsvertreter.

Der zweite Tag ist für Sortimentler separat buchbar.

Veranstaltungsort: Stadthalle Karlsruhe

Termin: 26. Mai 2003 von 12.00 Uhr bis 19.30 Uhr und 27. Mai von 9.00 Uhr bis 13.00 Uhr

Teilnahmegebühr: 599,00 EUR zzgl. MwSt., bei mehreren Teilnehmern aus der gleichen Firma 10% Nachlass. Separate Buchung des zweiten Tages (für Sortimentler): 299,00 EUR zzgl. MwSt.

Reservierung: BuchMarktFORUM

c/o Börsenverein des Deutschen Buchhandels – Landesverband Bayern, 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

10. BUCH-MARKT FORUM SALES PRACTICE

Die Referenten

Burkhard Haak

Verhaltenstrainer, 15 Jahre Außendienst-Erfahrung bei Jägermeister, Melitta und Granini; 12 Jahre Tätigkeit für Coca-Cola, u.a. als Key-Accounter; seit 1992 Aufbau der Coca-Cola-University. Die Teilnehmer seines Workshops erhalten ein Training nach der lizenzierten Original-Struktogramm-Methode. Das Lehrbuch (s. rechts), das nur von Struktogramm-Trainern eingesetzt und an Teilnehmer abgegeben werden darf, ist Bestandteil der Seminarunterlagen.



Burkhard Haak



Das Struktogramm-Training von Burkhard Haak – ein Extra, das normalerweise ein eigenes Seminar darstellt.

Dr. Anna Barbara Holstein

verantwortlich für Sales Management bei der Gruppe Nymphenburg, Retail Consult, München. Einer ihrer Arbeitsschwerpunkte ist der Pharmabereich.

Susanne Berghold

entwickelt Visual-Merchandising-Projekte bei Glasmeier & Partner, International Management-Consultants. Visual Merchandising liefert das Handwerkszeug, die Präsentation der Ware nach rationalen und emotionalen Gesichtspunkten auf den Zielkunden auszurichten.



Susanne Berghold

Renate Weber

Dipl. Soziologin, bei Wiegner & Weber Absatzforschung, verantwortlich für alle qualitativen Marktstudien, Szenarioentwicklung und Trendforschung.



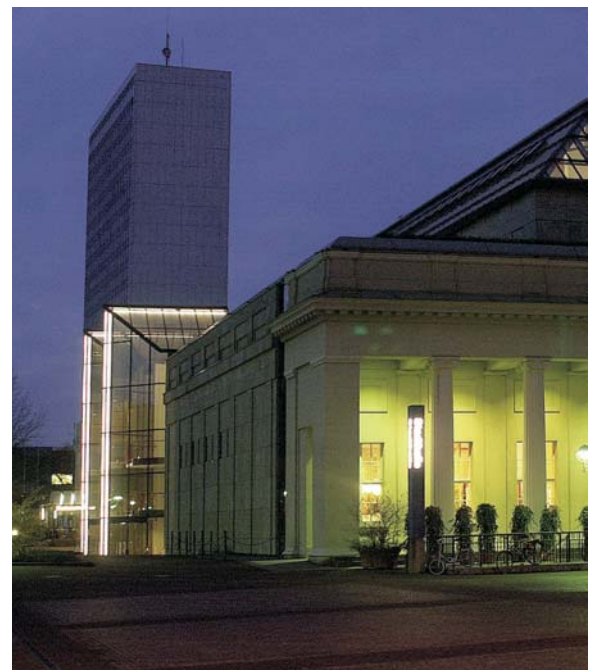
Renate Weber

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



Stadthalle Karlsruhe: Tagungsort mit urbaner Atmosphäre

Das Programm

26. Mai: Mehr Effizienz im Verkauf

- 11.30 Uhr **Empfang** mit frischen Brezeln und Kaffee
- 12.00 Uhr **Begrüßung:** *Arnd Roszinsky-Terjung*, Buchhandelsberater
- 12.15 Uhr **Die 5 Hebel intelligenten Kostenmanagements im Vertrieb:**
Dr. Ove Jensen, Partner bei der Management-Beratung Homburg & Partner, Mannheim
- 13.15 Uhr **Mittagspause**
- 14.00 Uhr **Mehr Effektivität im Kundenkontakt – Wie Coca-Cola seine Kundengruppen differenziert:**
Burkhard Haak, Vertriebspraktiker mit 15 Jahren Erfahrung bei Coca-Cola, Personalentwickler und -trainer
- 15.30 Uhr **Kundenbindung mit Gewinn – Aufwand und Nutzen:** *Dr. Anna Barbara Holstein*, Gruppe Nymphenburg Retail Consult (Schwerpunkt Pharma-Markt/Handel)
- 16.10 Uhr **Kaffeepause**
- 16.30 Uhr **Workshops, Runde 1** (Parallelveranstaltungen)
Nutzen Sie die Möglichkeit zur vertiefenden Diskussion mit den Referenten im kleineren Kreis. Wählen Sie eine der parallelen Veranstaltungen:
- **Welcher Typ sind Sie denn? Persönlichkeitsstruktur und individuelles Stärken-Schwächen-Profil:**
Im Workshop mit *Burkhard Haak* erarbeiten Sie das Struktogramm Ihrer Kunden (*ein Extra, das normalerweise ein eigenes Seminar darstellt*)
 - **Kundenbindung und Gewinn in der Praxis:**
Anna Barbara Holstein
 - **Intelligentes Kostenmanagement – Wege und Hürden:**
Dr. Ove Jensen
- 17.50 Uhr **Workshops, Runde 2** (Themen wie oben)
- 19.00 Uhr **Abschluss** des ersten Tages

27. Mai*: Lernen, wie der Kunde tickt

- 9.00 Uhr **Begrüßung**
- 9.15 Uhr **Erfolgsfaktoren im Handel heute – Marktforschung in der Post-DM-Ära:**
Renate Weber, *Wiegner & Weber*, erforscht Verhalten, Ansprüche und Erwartungen der Konsumenten
- 10.15 Uhr **Workshops, Runde 1** (Parallelveranstaltungen)
- **Erfolgsfaktoren im Handel heute – die Umsetzung in der Praxis:**
Renate Weber, *Wiegner & Weber*
 - **Was wir im Handel wirklich brauchen – Verkaufsförderung aus der Sicht eines aktiven Sortimenters:** *Eckard Mickel*, *Gondrom* in Pforzheim
 - **In 1,6 Sekunden zur Entscheidung – mit den Augen des Kunden am POS:** *Susanne Berghold*, *Glasmeier & Partner*
- 11.10 Uhr **Kaffeepause**
- 11.30 Uhr **Workshops, Runde 2** (Themen wie oben)
- 12.30 Uhr **Abschlussthesen und Zusammenfassung:**
Arnd Roszinsky-Terjung, *Andreas Meyer*
- 13.00 Uhr **Ende** des 2. BuchMarktFORUM SALES PRACTICE bei einem Glas Prosecco

*Der 2. Tag kann von Sortimentern separat gebucht werden (s. Anmeldung)