



# Workshop

Schlüsselfunktion Vertriebsmanagement Zielbild – Aufgaben –  
Strukturen – Schnittstellen

Preis  
Details

Anmelde-Nr.

**ST23-00240**

**Termin**

**20.11.2023 - 21.11.2023**

**1.900,00 €**

**Bronze 1.710,00 €**

**Silber 1.710,00 €**

**Gold 1.710,00 €**

Diese Veranstaltung richtet sich an  
Vorstände und Führungskräfte  
im Vertrieb sowie  
Vertriebssteuerung  
Das Vertriebsmanagement  
unterliegt einem dauerhaften  
Weiterentwicklungsprozess.  
Somit ist es essenziell die Gestaltung  
des Vertriebsmanagements  
auch fokussiert durchzuführen.  
Neben dem Prozess zur  
Weiterentwicklung des  
Vertriebsmanagement erhalten  
Sie eine Vielzahl von  
Praxisbeispielen und können

# diese für Ihr Haus nutzen.

## Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider  
Produktmanagerin Verbandsprüfer-Lehrgang

Telefon: (0 26 02) 14-1 74  
Telefax: (0 26 02) 14 95-1 74

[michelle.schneider@adg-campus.de](mailto:michelle.schneider@adg-campus.de)

### **Beschreibung**

Die Anforderungen und die Themenvielfalt im Vertriebsmanagement werden immer komplexer. Gleichzeitig wächst in Häusern der Wunsch nach einer noch professionelleren Vertriebssteuerung und noch stärkeren Ausrichtung auf Zukunftsthemen. Omnikanalvertrieb, intelligenter Zahlungsverkehr, Gestaltung und Abstimmung von qualitativen und quantitativen Zielsystemen, Analyse und Auswertung bestehender Daten bestimmen heute wie morgen den Erfolg des Vertriebsmanagements.

Das Vertriebsmanagement wird dadurch auch mehr denn je eine Schlüsselfunktion des Vertriebs. Dies bedeutet, dass Sie als Verantwortungsträger heute schon die Weichen für eine optimale Ausrichtung stellen sollten.

In unserer Veranstaltung lernen Sie, wie Sie dies meistern können.

### **Inhalte**

- Herausforderungen des Vertriebsmanagement im Hier und Jetzt – eine Bestandsaufnahme

- Wie ist ein Vertriebsmanagement grundsätzlich zu positionieren?: Relevanz, Rolle und Zielbild
- Aufgaben und Zuständigkeiten im Vertriebsmanagement: Vertriebsstrategie - Vertriebssteuerung - Vertriebsunterstützung - Welche Detailaufgaben können sich dahinter verbergen?
- Welche Lösungsansätze gibt es für die Integration des klassischen Marketings, für ZV-Management oder EBL-Funktionen?
- Megatrend „Digital Change“: Vertriebsmanagement als Transmissionsriemen für Multi-Kanal-/ Omni-Kanal-Steuerung
- Wie stelle ich die Handlungsfähigkeit des Vertriebsmanagements operativ sicher?: Gestaltung des Zusammenspiels mit Vertrieb und internen Bereichen
- Wie muss ein Vertriebsmanagement organisatorisch und personell aufgestellt sein?: Strukturen, Funktionen, Kompetenzen, Kapazitäten
- Umsetzungsplanung: Wie bringe ich ein Vertriebsmanagement konsequent zur Wirksamkeit?: Organisation, Themenmanagement, Personalauswahl, Personalentwicklung, Kommunikation...
- Blick nach vorne: Wohin wird sich das Vertriebsmanagement entwickeln? Was werden auch zukünftig wesentliche Kernfunktionen sein? Was wird sich ändern? Welche Aufgaben/ Themengebiete und Herausforderungen kommen neu auf das Vertriebsmanagement zu?
- Praktikervortrag: Schnittstellen aus Vertriebsmanagement am Beispiel Vertriebssteuerung - Prozess und Ergebnisse der Weiterentwicklung des vertrieblichen Zielsystems

## **Nutzen**

- Sie lernen einen Prozess kennen, der Ihr Vertriebsmanagement weiterentwickelt.
- Sie können Ihr Vertriebsmanagement nach den Themen „Zuständigkeiten“, „Strukturen“ und „Perspektiven“ ausrichten.
- Sie erhalten viele Praxisbeispiele, erprobte Methoden und Erfahrungswerte aus einer Vielzahl von Projekten in die Hand, um Ihre Vertriebsmanagementeinheiten noch weiter auszubauen.

## **Dozenten**

Klaus Gloger, zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh

Herr Gloger ist nach langjähriger Tätigkeit als Leiter des Vertriebsmanagements einer großen Primärbank seit 2013 bei zeb Fachexperte und Projektleiter u.a. für Vertriebskonzeptionen, Vertriebssteuerung, Pricing und den Aufbau/ die Weiterentwicklung von Vertriebsmanagementbereichen.

Sowie weitere Bankpraktiker

---