



## ORGANISATION UND STEUERUNG IHRES VERTRIEBS

- Kunden im Fokus
- Vertrieb als Erfolgstreiber
  - Individuelle Lösungen

# ENTDECKEN SIE NEUE WEGE UND LÖSUNGEN FÜR IHREN VERTRIEB!

Mit Experten und Praktikern im Austausch!

Das Lab eignet sich für alle Geschäftsführer, Vorstände, CSOs und Business Developer, die ihre drängenden Fragen zu moderner Vertriebsorganisation, Aufstellung der Vertriebskette, Integration von Online- und Offline-Partnern, Kalkulationsmodellen, Pricing-Strategien, dem Einsatz von compliancegerechten Konditionssystemen etc. mit kompetenten Partnern diskutieren und neue Impulse und Lösungsansätzen erhalten möchten.

8 Stunden

**Praxisorientiert:**

Sie bestimmen die konkreten Themen des Labs

6 Teilnehmer

**Fokussiert:**

auf eine moderne kundenorientierte Vertriebsorganisation und Ihren Erfolg

3 Schritte

**Networking:**

moderierter Erfahrungsaustausch zwischen Praktikern aus dem Vertriebsmanagement

2 Experten



Kurzer Impuls zu aktuellen Themen aus juristischer und betriebswirtschaftlicher Sicht

Gegenseitiger Austausch von Themen und Herausforderungen

Präsentation von Lösungen und abschließende Diskussion mit Experten

Dr. Jochen Bernhard  
**(Menold Bezler)**

Prof. Dr. Volker Steinhübel  
**(IFC EBERT)**

## Anmeldung & Information

Institut für Controlling Prof. Dr. Ebert GmbH  
Veranstaltungsmanagement  
Christine Mezger

Tel. 07022 24452-12  
c. mezger@ifc-ebert.de

www.ifc-ebert.de  
www.ungedachtes-denkbar-machen.de

**IFC EBERT**

Ungedachtes  
denkbar machen

## Termin & Ort

24. September 2019; 8:30 Uhr  
bis 17:30 Uhr, Frankfurt am Main

## Teilnahmegebühr

1.250,— € zzgl. MwSt.