

Antwort-Service

Bitte melden Sie sich verbindlich bis zum 25. Juni 2018 an.

3. Vertriebsmanagementtag „Think out of the Box“ – Internationalisierung und Digitalisierung

Freitag, 29. Juni 2018, 10 – 16 Uhr
Handelskammer *InnovationsCampus*
Adolphsplatz 6, 20457 Hamburg

Teilnahmeentgelt: 99,- Euro pro Person.

Die erbrachte Leistung ist nach § 4 Nr. 22 Buchstabe a UStG steuerbefreit. Die Anmeldung zur Veranstaltung ist verbindlich, sobald Sie eine Bestätigungsmail von uns erhalten haben. Absagen sind nur schriftlich, bis 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn, möglich. Bei einem späteren Rücktritt wird das Teilnahmeentgelt in vollem Umfang erhoben.

Unter allen Teilnehmern wird ein Vertriebscoaching–Essen (brown bag lunch) mit unserem Referenten Tim Cortinovis verlost. Der Gewinner wird während der Veranstaltung ermittelt.

Diese Veranstaltung ist eine Initiative der Handelskammer Hamburg und des CDH Instituts. Mit der Ausrichtung wurde die Handelskammer Hamburg beauftragt.

Anmeldungen bitte über unsere Veranstaltungsdatenbank unter:
www.hk24.de/vertriebsmanagementtag

Mit Ihrer Zusage erklären Sie sich mit der Veröffentlichung von Film- und Fotoaufnahmen Ihrer Person im Rahmen der Veranstaltung einverstanden

So erreichen Sie uns



Scannen Sie einfach den QR-Code oder besuchen Sie uns unter www.hk24.de/lageplan und Sie erfahren, wie Sie am schnellsten und besten zu uns gelangen.

Der barrierefreie Zugang zur Handelskammer Hamburg befindet sich an der Ecke Adolphsplatz/Große Johannisstraße.

Kontakt

Handelskammer Hamburg
Cathrin Skeries
Unternehmensförderung, Existenzgründung
Adolphsplatz 1 | 20457 Hamburg
Telefon 040 36138-788
Fax 040 36138-299
cathrin.skeries@hk24.de
www.hk24.de



VERANSTALTUNGEN

3. Vertriebsmanagementtag

„Think out of the Box“ – Internationalisierung und Digitalisierung
Freitag, 29. Juni 2018, 10 bis 16 Uhr



3. Vertriebsmanagementtag

„Think out of the Box“ –

Internationalisierung und Digitalisierung

Freitag, 29. Juni 2018

10 – 16 Uhr

Handelskammer *InnovationsCampus*

Adolphsplatz 6, 20457 Hamburg

Geschäftsmodelle, Marktumfeld und Kundenanforderungen befinden sich in vielen Branchen in einem ständigen und oftmals auch radikalen Wandel. Der Vertrieb ist in diesen Wandlungsprozessen an vorderster Front und daher besonders gefordert. Diese Entwicklungen gilt es zu moderieren oder gar zu steuern. Die Aufgaben des Vertriebs werden damit zunehmend komplexer. Stillstand oder Rückzug dürfen in diesem Umfeld keine Option sein. Um neue Impulse zu entwickeln, lautet ein oft genannter Rat: „Think out of the Box!“ – das heißt: „denke mal kreativ“. Diesem Anspruch wollen wir uns auf dieser Veranstaltung stellen. Erfahrungen, Möglichkeiten und Trends werden mit den Teilnehmern besprochen.

Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Angestellte im Vertrieb, Vertriebsleiter, Hersteller als auch an Handelsvertreter. Die ständigen Herausforderungen von Internationalisierung und Digitalisierung werden auf dieser Veranstaltung kreativ betrachtet. Fachvorträge und Beispiele aus der Praxis werden aufzeigen, welche Herausforderungen aber auch Möglichkeiten im Zuge von Internationalisierung und Digitalisierung der Geschäftsbeziehungen bestehen.

Der 3. Vertriebsmanagementtag, eine gemeinsame Initiative des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. und der Handelskammer Hamburg, steht unter dem Motto „Think out of the Box – Internationalisierung und Digitalisierung“.

Programm

10 Uhr **Begrüßung**



Foto: CDH e.V.

Produkte und Vertriebswege, ein Rückblick mit Zukunft
Eberhard Runge, Vorsitzender, Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e. V.

10.15 Uhr **Der Vertrieb im Zeitalter des Hyperwettbewerbes**



Foto: SPPC GmbH

Ist die Digitalisierung im Vertrieb Chance oder Risiko?
Thomas Menze, SPPC-Group

11 Uhr **Statements aus der Praxis – Internationalisierung –**

Electronics for Specialists
Thorsten Siebers, Monacor International GmbH

Männerpflege – Made in Germany
Felix Ermer, Brooklyn Soap Company

Erfolgsfaktoren für einen Turnaround
Björn Strehl, Strehl GmbH & Co. KG

12 Uhr **Think out of the box Ideen als Impulsgeber für Vertrieb im Wandel**



Foto: Markus Püttman

Adrian Maier, Inventive Sales Consulting

12.30 Uhr **Mittagessen**

13.30 Uhr **Think Tank im ganzen Saal**



Foto: Jana Gumprecht

„Neue Geschäftsfelder wachsen nicht auf den Bäumen – sondern in Ihrem Kopf“
Christian Kaspar Schwarm, Schwarm Szmania GmbH

14.45 Uhr **Mindset im digitalen Vertrieb**



Foto: Tim Cortinovic

Digitalisierung automatisiert Abläufe im Vertrieb. Dadurch wird ein anderes Mindset bei den Mitarbeitern erforderlich.
Tim Cortinovic, cortinovic.de

16 Uhr **Ende**

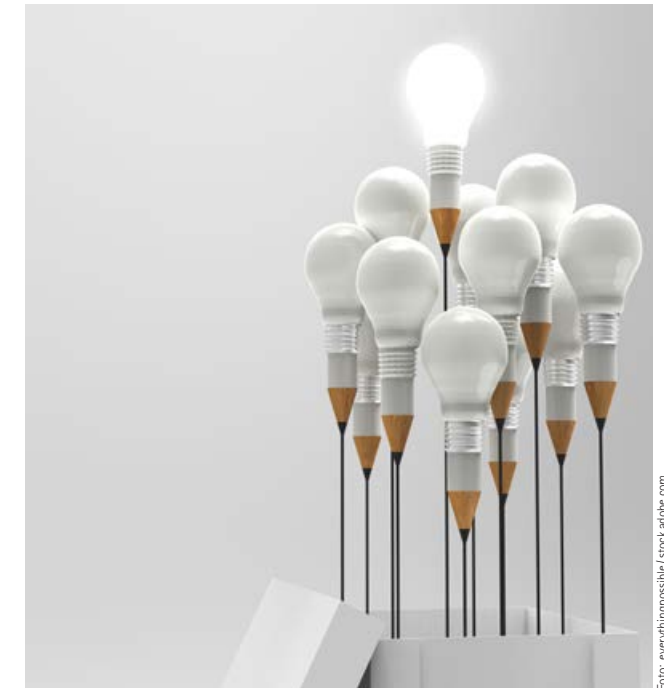


Foto: everythingpossible/stock.adobe.com