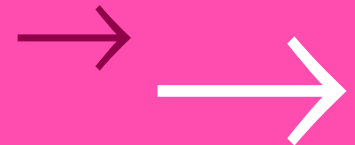


VERTRIEBSKONGRESS FÜR DEN
MITTELSTAND AM 05.11.2019



HEUTE SCHON VERKAUFT?

ERFOLGSWISSEN FÜR IHREN VERTRIEB



VDMNW.DE

PROGRAMM

VERTRIEBSKONGRESS FÜR DEN MITTELSTAND AM 05.11.2019 IN DÜSSELDORF

10.15 – 10.30 Uhr	Begrüßung Oliver Curdt, Verband Druck + Medien Nord-West e. V.
10.30 – 11.00 Uhr	Vertrieb beginnt im eigenen Haus – Ein motiviertes Team hat motivierte Vertriebler Jan Hendrik Walfort, MEDIAHAUS Walfort GmbH
11.00 – 11.30 Uhr	Klein, aber oho! Mit Leidenschaft mehr Druck vertreiben Andrea Stahnke, Reinhold Festge GmbH & Co. KG
11.30 – 12.00 Uhr	Kaffeepause zum Netzwerken
12.00 – 13.00 Uhr	Wenn Sie nicht verkaufen, verkauft ein anderer! Beat Schläfli, Trainer, Coach und Motivator
13.00 – 13.15 Uhr	Kaufen lassen statt verkaufen – Erkenntnisse der Creatura Metaanalyse „The Power of Print“ für den Vertrieb von Druck und Druckveredelung Olaf Hartmann, Multisense Institut – Hartmann & Haupt GbR
13.15 – 14.15 Uhr	Mittagessen mit Live Cooking
14.15 – 15.30 Uhr	Vertrieb der Zukunft – mit effektiven Preisstrategien und effizienten Prozessen zu mehr Umsatz und Gewinn Markus Milz, Speaker, Autor, Berater
15.30 – 16.00 Uhr	Kaffeepause zum Netzwerken
16.00 – 17.15 Uhr	Überzeugen statt überreden – Verkaufen heißt Zuhören Michael Rossié, Speaker, Sprechtrainer und Coach
17.15 – 17.30 Uhr	Verabschiedung Oliver Curdt, Verband Druck + Medien Nord-West e. V.

SPEAKER 2019



JAN HENDRIK WALFORT

Die richtige Investition zum falschen Zeitpunkt – so könnte man das Jahr 2007 für das MEDIAHAUS beschreiben. Doch die vermeintliche Fehlinvestition löste ein Umdenken aus. Geschäftsführer Jan Hendrik Walfort und sein Team nahmen die Herausforderung an, so dass eine nachhaltige Veränderung der Vertriebskultur entstand. Mit klarem Fokus und motivierten Mitarbeitern hat es das MEDIAHAUS geschafft, von 100% Akzidenz- auf 90% Faltschachtelanteil umzusteigen. Teil der Vertriebsstrategie ist seit 2017 der Onlineshop Schachtel24.de.

ANDREA STAHNKE

Mit viel Offenheit für Neues, einer großen Portion Flexibilität und dem Blick durch die Kundenbrille hat Geschäftsführerin Andrea Stahnke gemeinsam mit ihrem Team den Vertrieb der Druckerei Festge in neue Bahnen gelenkt. „Wir haben den eingeschlagenen Trampelpfad verlassen und sind auf die Überholspur gewechselt“, sagt Andrea Stahnke. Welche Schritte dafür notwendig waren und warum Leidenschaft und Kreativität im Vertrieb sich für das kleine Unternehmen auszahlen, verrät sie beim Vertriebskongress.



BEAT SCHLÄFLI

Beat Schläfli hat das Verkaufen von Grund auf erlernt. Er hat sich vom Junior-Verkäufer bis zum Key Account Manager hochgearbeitet und seine Verkaufsmethoden perfektioniert. Als Trainer gibt er seine Konzepte und Methoden weiter. Sie werden heute von renommierten Unternehmen täglich eingesetzt. Beat Schläfli weiß, was einen guten Verkäufer ausmacht und wie Vertrieb erfolgreich gelingt.

OLAF HARTMANN

„Wer die Wirkung von Printkommunikation unterschätzt und auf sie verzichtet, darf sich später nicht über sinkende Effizienz seiner Kampagnen wundern“ – diese und weitere spannende Erkenntnisse zur Wirkung von Printmedien gibt die Metaanalyse „The Power of Print“. Olaf Hartmann, Mitautor der Analyse und Geschäftsführer des Multisense Institut, erklärt in seinem Kurzvortrag beispielhaft aktuelle Forschungserkenntnisse, wie Print die Werbewirkung steigert und wie daraus wertvolle Argumente für den Verkauf von Print entstehen.



MARKUS MILZ

Markus Milz ist **der** Experte, wenn es um Vertriebsmanagement mit System geht. Der Berater, Redner und Mittelstands-Experte gewährt beim Kongress Einblicke in seinen Erfahrungsschatz aus zwei Jahrzehnten Vertriebspraxis. Seine Botschaft: Wir brauchen keine Armee von Superhelden im Vertrieb, sondern müssen effiziente Prozesse und Strategien etablieren!



MICHAEL ROSSIÉ

Michael Rossié ist seit 30 Jahren als Sprechtrainer und Coach in allen Bereichen der Wirtschaft unterwegs. Er ist Spezialist für Präsentationen und schwierige Gespräche. Denn: In einem Gespräch wird nicht nur das Gesagte wahrgenommen, Bewegungen und Gestik sind ebenso wichtig. Der Kommunikationsexperte zeigt, wie wichtig die Körpersprache und die paraverbale Information in einem Verkaufsgespräch sind, und was es für den Vertrieb bedeutet, dass der Körper nicht lügen kann.

MODERATION



OLIVER CURDT

Geschäftsführender Vorstand
Verband Druck + Medien
Nord-West



KAUFEN LASSEN STATT VERKAUFEN!

Die Metaanalyse „The Power of Print“ zeigt: Marken steigern durch Printkommunikation ihren Verkaufserfolg. Unser Gehirn liebt Print. Das ist gut für die Marke und gut für den Umsatz. Im exklusiven Tagesseminar mit Olaf Hartmann erhalten Sie einen Überblick über die aktuellen Erkenntnisse der Werbewirkungsforschung sowie den daraus entstehenden Verkaufsargumenten für den Einsatz von Print und Printveredelung – lebendig vermittelt, direkt nutzbar!

EINMALIGE CHANCE: Kongressbesucher, die ihr Vertriebswissen vertiefen und wertvolle, belegbare Argumente für ihre Praxis bekommen wollen, erhalten einen Rabatt von 79 €. Mitglieder bezahlen nur 316 € (395 € regulär) und Nichtmitglieder 416 € (495 € regulär) für das Tagesseminar.

ACHTUNG: Die Teilnehmerzahl pro Tagesseminar ist begrenzt!

TERMINE: 11.02.2020 in Hamburg oder 05.03.2020 in Düsseldorf

Sonderkonditionen

79€

SIE
SPAREN

**POWER OF
PRINT**

KONGRESS-INFORMATION & ANMELDUNG

DER ORT

Airporthotel Van der Valk Düsseldorf
Am Hülserhof 57, 40472 Düsseldorf

DIE INVESTITION

320 € zzgl. MwSt. für Mitglieder des Verbandes
540 € zzgl. MwSt. für Nichtmitglieder des Verbandes

ANMELDUNG

Stefanie Schönrock,
fon 0 40 | 39 92 83-15, schoenrock@vdmnw.de

Ab dem zweiten Teilnehmer
gilt ein **Rabatt** von

30%

KONGRESSPARTNER

Elbe-Leasing GmbH
Dresden · Hamburg



HDI
JAHREIS  KOLLEGEN

SYMBOL FÜR
FILTERON[®]
REINE UMWELT

FILTER - PRODUKTION - KONFEKTIONIERUNG

**GAYEN
& BERNS
HOMAN**
GRUPPE

HEIDELBERG

VZVNRW

Verband der Zeitschriftenverlage
in Nordrhein-Westfalen e.V.

MEDIENPARTNER

Deutscher Drucker
VERSTÄUFE · CROSS MEDIA · DRUCK · WEITVERARBEITUNG

 **Deutsches
Handwerksblatt**

 **handwerksblatt
de**

print.de
Begeisterung für Druck.



Mit freundlicher Unterstützung aller Landesverbände Druck und Medien sowie des Bundesverbandes Druck und Medien.