



# PRESSEMITTEILUNG

## 09. November 2018

### Vertriebskongress für den Mittelstand: Mutig sein und auffallen!

Volles Haus beim Vertriebskongress für den Mittelstand: Gut 230 Gäste kamen am 7. November 2018 nach Düsseldorf, um vom Vertriebswissen der Top-Speaker und Praktiker zu profitieren. Unter dem Motto „So geht Vertrieb heute“ nahmen Vertriebsverantwortliche Impulse für ihr Unternehmen mit. Der Kongress war – wie in den vergangenen Jahren – ausverkauft.

„Wir haben in diesem Jahr Mittelständler unterschiedlicher Wirtschaftszweige eingeladen. Damit möchten wir einen Blick über den Tellerrand ermöglichen. Aus „Vertriebskongress für die Druck- und Medienbranche“ ist deshalb „Vertriebskongress für den Mittelstand“ geworden“, begrüßte Oliver Curdt, Geschäftsführer des VDM Nord-West, die Teilnehmer. Das erweiterte Spektrum des Kongresses kam an: „Das Veranstaltungsformat, die Speaker-Auswahl und der Themenmix waren spannend und hochwertig – tolle Insights aus unterschiedlichen Blickwinkeln!“, lautete das positive Feedback von Vertrieblern, Unternehmern und Geschäftsführern während des Kongresses.

#### Es zahlt sich aus, mutig zu sein!

- „Wenn Sie einen Kunden falsch behandeln, langweilen oder nerven Sie ihn. Es lohnt sich also, Verhaltenstypen richtig einschätzen zu können – Sie werden effektiver, ersparen sich Stress und erhöhen Ihren Erfolg“, so erklärte Birgitta Heinlein, Inhaberin der TrainierBar, das DiSG-Persönlichkeitsmodell.
- „Es zahlt sich aus, mutig zu sein! Probieren Sie, aufzufallen und wandlungsfähig zu sein. Die erfolgreiche Neuausrichtung unseres Vertriebs basiert auf veränderten Strukturen, einem gut eingeführten Controlling, aber auch darauf, die Mitarbeiter einzubeziehen und mitzunehmen. Unser Motto: Mit engagierten Mitarbeitern Einzigartigkeit schaffen und Erfolg haben“, diese Einblicke durchs „Schlüsselloch“ gab Stefan Klinksiek, Geschäftsführer der Kolbe-Coloco Spezialdruck GmbH.
- Trainieren, Zielkunden ermitteln, strategisch vorgehen, aber vor allem ganz viel Leidenschaft und Siegermentalität im Team – das sind die Erfolgsfaktoren bei Wirtz-Druck. „Wenn unsere Botschaft wahrgenommen wird, nennen wir das den „MailingLiebe-Moment“. Daran arbeiten wir jeden Tag mit ganz viel Spaß!“, erläuterte Geschäftsführer und Inhaber Vinzenz Schmidt.
- „Ich muss die Nr. 1 im Kopf meiner Kunden werden. Mir war klar, das erreichen wir als Mittelständler nur, wenn wir anders sind – sowohl online als auch offline. Denn: Wer immer mit der Herde geht, kann nur die Ärsche sehen!“, so die Botschaft von Torsten Wehnert, der die Vertriebsstrukturen in dem mittelständischen Unternehmen Nozar Diamantwerkzeuge GmbH erfolgreich neu aufgebaut hat.

DÜSSELDORF

LÜNEN

HAMBURG

VDMNW.DE

#### KONTAKT

Gwendolyn Paul  
Presse- & Öffentlichkeitsarbeit  
fon 0 23 06 | 2 02 62 - 31  
fax 0 23 06 | 2 02 62 - 831  
mobil 01 63 | 2 02 62 13  
paul@vdmnw.de



- Speaker und Bestseller-Autor Roger Rankel forderte die Teilnehmer auf, die Erzähl-Story ihres Unternehmens zu kennen: „Nur gut zu sein, reicht nicht aus, um Kunden zu überzeugen. Sie brauchen ein Narrativ, „das Wow“ Ihres Unternehmens. Fragen Sie sich, was andere über Sie erzählen können und was Sie von anderen unterscheidet, das ist Ihre Erzähl-Story!“
- Klare Werte und klare Worte – dafür steht Martin Limbeck, Keynote-Speaker und Verkaufstrainer. „Veränderungsbereitschaft und Spaß an der Arbeit, das sind entscheidende Faktoren – ohne die geht es nicht. Wenn der Kunde riecht, dass Sie keinen Spaß mehr haben, dann können Sie es vergessen!“, so Limbeck. „Wenn ich einen höheren Preis haben möchte, dann muss ich auch hohen Service bieten. Fragen Sie sich immer, ob der Kunde sich bei Ihnen willkommen fühlt!“, lautete Limbecks Appell an das Publikum.

Weitere Informationen zum Kongress sowie eine Fotogalerie finden Sie auf unserer Website: [www.vdmnw.de/nachrichten/artikel/560-mutig-sein-und-auffallen](http://www.vdmnw.de/nachrichten/artikel/560-mutig-sein-und-auffallen)

Der Vertriebskongress 2019 findet am 5. November 2019 in Düsseldorf statt.

**Die Kongress-Partner 2018:**

Elbe Leasing GmbH, Filteron, Gayen Berns & Homann Gruppe, Xerox Team Jansen, drupa, viscom, Deutscher Mittelstandbund sowie Deutscher Drucker Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG und Rheinische Post.

BU Fotos:

Die Rednerinnen und Redner des Vertriebskongresses 2018, v.l.n.r.: Oliver Curdt, Roger Rankel, Birgitta Heinlein, Stefan Klinksiek, Torsten Wehnert, Martin Limbeck, Vinzenz Schmidt

Blick ins Publikum

Fotograf: Joerg Friedrich

**Über den VDM Nord-West:**

Als größter Arbeitgeberverband der Druck- und Medienbranche ist der Verband Druck + Medien Nord-West e.V. strategischer Partner für die anhaltende Transformation in der Druck- und Medienindustrie. Er liefert Impulse, kompetente Beratung und Qualifizierung und sorgt für optimale politische, wirtschaftliche und technische Rahmenbedingungen.