

# VERTRIEBSKONGRESS DIGITAL PROGRAMM 8.11.2022

→ → → *Ab 9.30 Uhr Check-in*

## HAUPTBÜHNE

10.15 Uhr

### **Begrüßung**

**Oliver Curdt**, Geschäftsführer VDM Nord-West

## HAUPTBÜHNE

10.30 Uhr

### **Eröffnungsvortrag: Zukunft Vertrieb: Trends, Herausforderungen, Ausblicke**

**Dr. Matthias Huckemann**, Geschäftsführer Mercuri International Deutschland

## HAUPTBÜHNE

11.05 Uhr

### **Gut kommuniziert ist gut verkauft. Heute schon die Kundenbrille aufgesetzt?**

**Dr. Oliver Ratajczak**, Ratgeber für profitable Geschäftsbeziehungen & Speaker

## AUSSTELLUNG

11.40 – 11.55 Uhr

### **Pause, Netzwerken, Ausstellung besuchen**

## HAUPTBÜHNE

**Blick in die Unternehmenspraxis – Zwei Unternehmen zeigen ihre Best Practice**

11.55 – 12.10 Uhr

### **Wer nicht mit der Zeit geht, lässt seinen Vertrieb hinterherlaufen!**

#### **Transformation, neue Marke, neue Wege**

**Dietrich Busch**, Geschäftsführer Gronenberg GmbH & Co. KG

12.10 – 12.25 Uhr

### **Klassischer Außendienst war gestern! So passen Vertriebsorganisation und Kundenwünsche zusammen**

**Michael Sirges**, stellv. Vertriebsleiter Kolbe-Coloco Spezialdruck GmbH

12.25 – 12.35 Uhr

### **Let's talk! Dietrich Busch und Michael Sirges im Gespräch**

## AUSSTELLUNG

12.35 – 12.45 Uhr

### **Pause, Raumwechsel, Netzwerken, Ausstellung besuchen**

#### SESSIONS

12.45 – 13.15 Uhr

### Parallel stattfindende Diskussionsforen auf den Neben Bühnen (Runde 1)

#### 1) Verhandeln mit Social Media

Markus Härlin, Head of Inhouse Sales Consulting, Hays AG

#### 2) Führen und Empowern – die menschliche Seite des Vertriebs

Sandra Claus, Key Account Management und Vertrieb Transgourmet Deutschland GmbH & Co. OHG

#### 3) Mehr Ertrag durch umweltbewusstes Wirtschaften

Thomas Rätzke, Geschäftsführer Umweltdruckhaus Hannover GmbH

#### AUSSTELLUNG

13.15 – 13.45 Uhr

### Pause, Netzwerken, Ausstellung besuchen, Videos der Kongresspartner

#### HAUPTBÜHNE

13.45 – 14.40 Uhr

### Berater sind Verkäufer ohne Abschlüsse

Philip Semmelroth, Unternehmer, Business-Stratege, Vertriebsexperte & Speaker

#### AUSSTELLUNG

14.40 – 14.50 Uhr

### Pause, Raumwechsel, Netzwerken, Ausstellung besuchen

#### SESSIONS

14.50 – 15.20 Uhr

### Parallel stattfindende Diskussionsforen auf den Neben Bühnen (Runde 2)

#### 1) Leadgenerierung mit Social Media Marketing

David Uhl, Leiter Positionierung digital vermarkten Gute Botschafter GmbH

#### 2) Vertrieb optimieren: Was wir aus Worst Practices lernen können

Univ.-Prof. Dr. Jan Wieseke, Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum

#### 3) KI im Vertrieb Meinert Jacobsen, Vorsitzender des Kompetenz-Centers

„KI und Customer Centricity“ beim DDV Deutscher Dialogmarketing Verband

#### AUSSTELLUNG

15.20 – 15.30 Uhr

### Pause, Netzwerken, Ausstellung besuchen

#### HAUPTBÜHNE

15.30 – 16.00 Uhr

### Abschluss & Ausblick – Learnings, To-Dos, Next Steps

Oliver Curdt im Gespräch mit Philip Semmelroth & Buchverlosung

→ → → Die virtuellen Messestände in der **AUSSTELLUNG** können während des Tages jederzeit besucht werden. Während der gesamten Veranstaltung wird eine Hotline für den technischen Support eingerichtet.

Veranstaltungstechnik:

**BIWENKO**

Stand 20.04.2022