

Geballte Vertriebspower an zwei Tagen in München

Der 33. Deutsche Vertriebs- und Verkaufsführer Kongress (DVVK) findet am 15. und 16. April 2010 in München statt. Der traditionelle Jour fixe der Vertriebsführerkräfte verknüpft relevante Entwicklungen aus allen Wirtschaftsbereichen mit aktuellen Trends aus Vertrieb und Verkauf. Einen Schwerpunkt legt der DVVK dieses Mal auf die Entwicklung der internationalen Märkte nach der Wirtschaftskrise. Den Hauptvortrag hält Prof. Dr. Michael Hüther, Direktor des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft.

Zu den Themen des Kongresses gehört die Präsentation von Erfolgsbeispielen aus der Praxis von Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Außerdem beleuchten wissenschaftliche Vorträge die aktuellen Entwicklungen in Management, Mitarbeiterführung und Kommunikation sowie Motivation und Arbeitspsychologie. Ein Erfolgsbeispiel für die „Neuausrichtung und Fokussierung der Vertriebsorganisation“ liefert Ralf Schmid von Freudenberg SIMRIT. Als Sales Director Central Europe kennt er sich mit Prozessoptimierung, Change Management sowie Value Selling bestens aus. Wie man mit Begeisterung und Lust Kundenbeziehungen aufbaut, erläutert der Hotelier und Unterneh-

mensberater Bernd Reutemann unter dem selbst kreierten Schlagwort „Service-Kamasutra“. Welche neuen Wege er als Hoteldirektor des Mindness Hotels im Allgäu geht, erzählt er im Rahmen seines Vortrags.

Um das Thema Kommunikation geht es in zwei weiteren Vorträgen. „Überraschen Sie Ihre Kunden mal wieder mit Deutsch“, rät der Professor für Unternehmenskommunikation Christoph Moss den Teilnehmern und greift damit den Trend auf, schwer verständliche Anglizismen aus dem Sprachgebrauch zu streichen. Um intelligentes Netzwerken geht es in dem Beitrag von Prof. Dr. Peter Kruse von der Universität Bremen. Einen außergewöhnlichen Bezug zwischen Musik und Vertrieb stellt der international bekannte Musiker und Produzent Leslie Mandoki her. Das ehemalige Mitglied der Band Dschingis Khan beschreibt die Wirkung von Musik auf Menschen und ihre Bedeutung bei der Vermarktung von Produkten. Außerdem dabei: Der Abenteurer und Motivator Joachim Franz. Sein Vortragstitel lautet „Veränderungsprozesse und Menschenkenntnis in Extremsituationen“. Nach jedem Vortrag besteht für die Teilnehmer Gelegenheit zur Diskussion mit den Referenten. Weitere Informationen unter www.dvvk.de