

## Webinar

# Online: Schlüsselfunktion Vertriebsmanagement Zielbild - Aufgaben - Strukturen - Schnittstellen

## Dozenten:

Klaus Gloger

(zeb.rolfes.schierenbeck.associates  
gmbh)

Peter Backes

(Volksbank Trier eG)

## Termin:

Cooperative. Leadership. Development.

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände und Führungskräfte im Vertrieb sowie Vertriebssteuerung

### Die Gestaltung des Vertriebsmanagements für die Zukunft

Die Anforderungen und die Themenvielfalt im Vertriebsmanagement werden immer komplexer. Gleichzeitig wächst in den Häusern der Wunsch nach einer noch professionelleren Vertriebssteuerung und noch stärkeren Ausrichtung auf Zukunftsthemen. Omnikanalvertrieb, intelligenter Zahlungsverkehr, Gestaltung und Abstimmung von qualitativen und quantitativen Zielsystemen, Analyse und Auswertung bestehender Daten bestimmen heute wie morgen den Erfolg des Vertriebsmanagements.

Das Vertriebsmanagement wird dadurch auch mehr denn je zu einer Schlüsselfunktion des Vertriebs. Dies bedeutet, dass Sie als Verantwortungsträger heute schon die Weichen für eine optimale Ausrichtung stellen sollten.

In unserer Veranstaltung lernen Sie, wie Sie dies meistern können.

### Ihr Nutzen

- Sie lernen einen Prozess kennen, der Ihr Vertriebsmanagement weiterentwickelt.
- Sie können Ihr Vertriebsmanagement nach den Themen „Zuständigkeiten“, „Strukturen“ und „Perspektiven“ ausrichten.
- Sie erhalten viele Praxisbeispiele, erprobte Methoden und Erfahrungswerte aus einer Vielzahl von Projekten an die Hand, um Ihre Vertriebsmanagementeinheiten noch weiter auszubauen.

### Inhaltsschwerpunkte

- Herausforderungen an das Vertriebsmanagement im Hier und Jetzt – eine Bestandsaufnahme
- Wie ist ein Vertriebsmanagement grundsätzlich zu positionieren?: Relevanz, Rolle und Zielbild
- Aufgaben und Zuständigkeiten im Vertriebsmanagement: Vertriebsstrategie - Vertriebssteuerung - Vertriebsunterstützung - Welche Detailaufgaben können sich dahinter verbergen?
- Welche Lösungsansätze gibt es für die Integration des klassischen Marketings, für ZV-Management oder EBL-Funktionen?
- Megatrend „Digital Change“: Vertriebsmanagement als Transmissionsriemen in der Multi-Kanal-/ Omni-Kanal-Steuerung
- Wie stelle ich die Handlungsfähigkeit des Vertriebsmanagements operativ sicher?: Gestaltung des Zusammenspiels mit Vertrieb und internen Bereichen

- Wie muss ein Vertriebsmanagement organisatorisch und personell aufgestellt sein?: Strukturen, Funktionen, Kompetenzen, Kapazitäten
- Umsetzungsplanung: Wie bringe ich ein Vertriebsmanagement konsequent in die Wirksamkeit?: Organisation, Themenmanagement, Personalauswahl, Personalentwicklung, Kommunikation ...
- Blick nach vorne: Wohin wird sich das Vertriebsmanagement entwickeln? Was werden auch zukünftig wesentliche Kernfunktionen sein? Was wird sich ändern? Welche Aufgaben/ Themengebiete und Herausforderungen kommen neu auf das Vertriebsmanagement zu?
- Praktikervortrag: Schnittstellen in und aus Vertriebsmanagement am Beispiel Vertriebssteuerung - Prozess und Ergebnisse der Weiterentwicklung des vertrieblichen Zielsystems

## Organisatorisches

### Ihre Dozenten

**Klaus Gloger**, zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh  
 Herr Gloger ist nach langjähriger Tätigkeit als Leiter des Vertriebsmanagements einer großen Primärbank seit 2013 bei zeb Fachexperte und Projektleiter u.a. für Vertriebskonzeptionen, Vertriebssteuerung, Pricing und den Aufbau/ die Weiterentwicklung von Vertriebsmanagementbereichen.  
**Sowie weitere Bankpraktiker**

Fax-Anmeldung 02602 14 95-500

**Termin:**

**Anmelde-Nr.:**  
 ST0221-138

**Preis:**

EUR 1.280,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins  
 EUR 1.600,- für Nicht-Mitglieder

# Online: Schlüsselfunktion Vertriebsmanagement Zielbild - Aufgaben - Strukturen - Schnittstellen

\_\_\_\_\_  
 Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
 Position

\_\_\_\_\_  
 E-Mail Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
 E-Mail Hauptansprechpartner

\_\_\_\_\_  
 Institut

\_\_\_\_\_  
 Telefon Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
 Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
 Zugangskennung VR-Bildung

\_\_\_\_\_  
 PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
 Datum      Unterschrift und Stempel

Bitte ankreuzen:      Ich nutze für den Zugang zu diesem ADG-Webinar  
 einen PC/den Bankarbeitsplatz       ein iPad\*       ein Tablet mit android\*-Betriebssystem

## Ansprechpartner für inhaltliche Fragen

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Markus Schröder**  
 Bachelor of Arts

T: +49 (2602) 14 7876  
 F: +49 (2602) 1495 7876  
 markus\_schroeder@adgonline.de

## Anmeldung/organisatorische Fragen

### Servicecenter Seminare

T: (02602) 14-500  
 F: (02602) 1495-500  
 service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
 www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2021