

Ihr umfassender Werkzeugkoffer  
für den technischen Vertrieb  
von heute!

Seminar

# Leiter technischer Vertrieb

Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung



## Die Top-Themen:

- **Betriebswirtschaftliches Know-how zur Beurteilung der Vertriebsleistung**
- **Optimierung von Preisbildung und Preisstrategien im technischen B2B-Segment**
- **Methoden zur Verbesserung der Verkaufperformance im B2B-Bereich**
- **Tipps zur Führung und Motivation der Vertriebsmitarbeiter**
- **Die Vertriebs- und Verkaufsgestaltung der Zukunft im technischen Vertrieb**
- **Digitale Technologien im Vertrieb: Wie setze ich Social Media, Youtube und Co. gewinnbringend ein?**

### Termine und Orte

- 25. und 26. Februar 2025  
Berlin
- 24. und 25. Juni 2025  
Düsseldorf
- 20. und 21. Oktober 2025  
Online

Blieben Sie als technischer Vertriebsleiter auf dem neuesten Stand!

**Ihre Seminarleitung**  
Dipl.-Kfm. Ronald Heckl,  
Geschäftsführer,  
Heckl Consulting Hamburg

## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**Zu den Herausforderungen des technischen Vertriebsleiters gehören die sich stetig verändernden Rahmenbedingungen, wie technische Änderungen bei Produkten, neue Wettbewerber, Veränderungen bei Kunden und Kundenstrukturen, insbesondere im B2B-Bereich. Was neu ist: Die Digitalisierung führt zu deutlichen Veränderungen in den technischen Vertriebsorganisationen. Hier wird es nötig, kurzfristig Veränderungsprozesse in Gang zu setzen und bestehende Vertriebspraktiken grundlegend weiterzuentwickeln.**

In diesem Seminar erlernen Sie sowohl wesentliche Bausteine zur Führung technischer Vertriebe, als auch alternative Möglichkeiten auf die Herausforderungen der Zukunft zu reagieren. Nutzen Sie die Gelegenheit und rüsten Sie sich jetzt mit den notwendigen Instrumenten aus, um in Zeiten von Handel und Industrie 4.0 wettbewerbsfähig zu bleiben.

### Zielgruppe

- Technische Vertriebsleiter mit Führungsverantwortung
- Sales Manager
- Key Account Manager
- Angehende Führungskräfte im technischen Vertrieb


### Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

**Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: [inhouse@vdi.de](mailto:inhouse@vdi.de)

**Herr Heinz Küsters**  

Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: [kuesters@vdi.de](mailto:kuesters@vdi.de)

### Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



### Seminarleitung

**Dipl.-Kfm. Ronald Heckl**, Geschäftsführer, Heckl Consulting Hamburg



Ronald Heckl ist seit 1985 Inhaber der Unternehmensberatung Heckl Consulting Hamburg. Die international tätige Unternehmensberatung mit Ausrichtung auf die Bereiche Marketing und Vertrieb ist spezialisiert auf Post-Merger-Consulting, Supply Chain, Change Management, Vertriebsanalyse, Umsatzbeschleunigung, Marktausrichtung, operative und strategische Verkaufssteuerung, Markttests, Markttrends und Controlling. Zudem ist Herr Heckl Dozent für Marketing und Handelsbetriebslehre.

### Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input des Trainers und wenden diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenarbeiten und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen.



### Weitere interessante Veranstaltungen

#### Erfolgreiche Preisverhandlungen im Vertrieb

03. und 04. Juni 2025, Form eines Online-Seminars

01. und 02. Oktober 2025, Düsseldorf

#### Vertriebscontrolling: verstehen - aufbauen - anwenden

03. und 04. Juni 2025, Düsseldorf

30. September und 01. Oktober 2025, Form eines Online-Seminars

27. und 28. November 2025, Frankfurt am Main

## Seminarinhalte

**1. Tag** 09:00 bis 16:00 Uhr

**2. Tag** 08:30 bis 17:00 Uhr

### Notwendige Werkzeuge aus der Betriebswirtschaft für Vertriebsleiter

- Produkt-Markt-Portfolios als Basis der Vertriebsführung
- Industrielles Marketing für den technischen Vertrieb
- Von der Erfassung der Kosten bis zum handelsrechtlichen Jahresabschluss, Bilanz und GuV
- Kosteneinsparungen im Unternehmen: Target Costing als strategische Entscheidungshilfe
- Kennzahlen KPIs: Wirtschaftlichkeit richtig bewerten
- Beurteilung der Vertriebsleistung: KPIs als zentrale Steuerungsgrößen und ihre Konsequenzen für die Führung von Verkaufsgebieten
- Modernes Vertriebs- und Marketingcontrolling

### Preisbildung: Preispolitik und Pricing

- Optimale Preisbildung und sichere Vertriebsentscheidungen treffen
- Moderne Formen der Preisbildung: Ansätze der Marktforschung, Konkurrenz- und Kundenanalyse
- Preisstrategien im technischen B2B-Segment

### Grundlagen des Projektmanagements im technischen Vertrieb

- Projektstart, Projektphasen und Projektabschluss
- Systematische Aufgabenplanung
- Überwachung und Planung von Terminen, Kapazitäten, Kosten und der Qualität

### Methoden zur Verbesserung der Verkaufperformance im B2B-Bereich

- Durchführung von Key-Account-Analysen
- Entwicklung von Kontaktabbauungs-Strategien
- Aufbau und Entwicklung von Key-Kunden-Bearbeitungsprogrammen
- Aufbau von Kundenentwicklungsthemen: Einsatz von Value-Added-Konzepten
- Identifikation der Einkaufsentscheider, Bewertung der Auftragswahrscheinlichkeiten und Konzeption von Angebotsalternativen
- Dramaturgie der Angebotsphase bei Key-Accounts
- Einsatz von Wirtschaftlichkeitsanalysen sowie Kosten- und Nutzenberechnungen
- Teamwork bei Angebotspräsentationen

### Führung und Motivation von Vertriebsmitarbeitern

- Chefverkäufer vs. Chef der Verkäufer - die Anforderungen an eine moderne Vertriebsführung
- Führungsverhalten im Vertrieb: Gestaltung von kooperativen Führungsverhalten vs. autoritärer Führung
- Die goldenen Kommunikationsregeln für Vertriebsleiter
- Führungsinstrumente: Führungsleitbilder und Strategie, Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungen und Zielerreichung, Beurteilungen und Feedback
- Unterstützung der Motivation und Vergütungssysteme im Vertrieb

### Die Vertriebs- und Verkaufsgestaltung in Zeiten von Handel und Industrie 4.0

- Vom Single- zum Multi-Channel-Vertrieb
- Warum nicht alles beim Alten bleiben kann: Neue Zielgruppen, veränderte Kundenstrukturen und differenzierte Marktzugänge
- Die entscheidenden Kriterien für die erfolgreiche Vertriebs- und Verkaufsgestaltung der Zukunft
- Die Aufbau- und Ablauf-Organisation im Vertrieb – heute und morgen
- Die Neugestaltung der Vertriebsorganisation nach digitalen Aspekten
- Berichtssysteme im Vertrieb: Analog versus digital
- Die Konsequenzen neuer digitaler Technologien für das Kundenmanagement

### Erfolgsfaktoren für digitalisierte Vertriebsstrategien

- Transformation und Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- Die Digitalisierung des Pricings bei Industrie und Handel
- Omni-Channel-Strategien im B2B-Vertrieb
- Der Einsatz von CRM-Systemen im technischen Vertrieb: Jenseits von Datenbank und Sales Funnel
- Cloud-basierte CRM-Lösungen: Neue CRM-Systeme mit direkten Vertriebslenkungsfunktionen. Von der Besuchssteuerung zur qualifizierten Gesprächsführung

### Der strategische und operative Einsatz aktueller Technologien im Vertrieb: Bleiben Sie up to Date!

- Vertrieb und Mobile Solutions
- Der Einsatz von Social Media im technischen Vertrieb
- YouTube als Verkaufshilfe und Corporate-Kanal
- Augmented Reality im B2B-Vertrieb

Seminar:  
**Leiter technischer Vertrieb**

**Jetzt online anmelden**  
www.vdi-wissensforum.de/  
105E005



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?  
Kontaktieren Sie uns einfach!

**VDI Wissensforum GmbH**  
Kundenzentrum  
Postfach 10 11 39  
40002 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 6214-201  
Telefax: +49 211 6214-154  
E-Mail: wissensforum@vdi.de  
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> <b>25. und 26. Februar 2025</b> <b>Berlin</b> (105E005024)	<input type="checkbox"/> <b>24. und 25. Juni 2025</b> <b>Düsseldorf</b> (105E005025)	<input type="checkbox"/> <b>20. und 21. Oktober 2025</b> <b>Online</b> (105E005026)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer\* \_\_\_\_\_

\*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

**Meine Kontaktdaten:**

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Titel \_\_\_\_\_ Funktion/Jobtitel \_\_\_\_\_ Abteilung/Tätigkeitsbereich \_\_\_\_\_

Firma/Institut \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ, Ort, Land \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Abweichende Rechnungsanschrift \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über [www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de) an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: [www.vdi-wissensforum.de/de/agb/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**

**Berlin:** NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0,

E-Mail: [nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com](mailto:nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com)

**Düsseldorf:** NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211/239486-0,

E-Mail: [nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com](mailto:nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com)

**Online:** online, Tel. +49 211/6214-201,

E-Mail: [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de)

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, [www.vdi-wissensforum.de/hrs](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs)



**Leistungen:** Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

**Exklusiv-Angebot:** Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

**Datenschutz:** Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de) oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: [www.wissensforum.de/adressquelle](http://www.wissensforum.de/adressquelle)

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

