

## NEUE IMPULSE UND PERSPEKTIVEN - GESPRÄCHE AUF AUGENHÖHE

Was Sie als Geschäftsführer und Vorstand von 1+ erwarten dürfen

Gedankenaustausch mit Gesprächspartnern auf Augenhöhe, Inspiration und nachhaltige Diskussionen mit erstklassigen Trainern und Referenten zu strategischen sowie operativen Aufgabenstellungen. Mit diesem Fokus begrüßen wir Sie als Vorstand und Geschäftsführer bei uns. Verbinden Sie gezieltes Networking innerhalb und außerhalb der eigenen Branche mit präziser Wissensvermittlung für die Kundenansprüche von heute und morgen.

### **Management-Disziplin Vertrieb: Der zentrale Aspekt in allen Veranstaltungen**

Vertrieb ist keine isolierte Tätigkeit, sondern die entscheidende Management-Disziplin der Zukunft. Lean Management und Kostenreduktion waren gestern. Die Herausforderung der nächsten Jahre ist es, sich auf die weiter wachsenden Kundenansprüche einzustellen und dabei gleichzeitig das Betriebsergebnis systematisch zu erhöhen.

Im Zeitalter von Mergers & Akquisitions, nahezu grenzenlosem Wettbewerb, der etablierten Bedeutung des Internets und der Austauschbarkeit aller Produkte, reichen klassische Markteintrittsbarrieren nicht länger aus. Die Wettbewerbssituation verändert sich. Nischen gewinnen an Bedeutung. Die Gefahr der Verdrängung geht nicht mehr von der „Nummer 2“ im Markt aus, sondern von leistungsstarken „kleineren“ Anbietern, die sich flexibel und leistungsstark positionieren.

Systematische Akquise, die profitable Vermarktung der eigenen Produkte und Dienstleistungen, die Individualisierung technischer Servicekonzepte bis hin zur Entwicklung markanter Kennzahlen zur Vertriebssteuerung - ohne diese Instrumente haben Sie künftig nur schwer den gewünschten Erfolg.

Vertrieb ist Ihre signifikanteste Wettbewerbsdifferenzierung in den überaus homogenen Märkten.

Damit wird auch die Bedeutung der „Faktoren“ Mensch und Kommunikation weiter steigen, besonders vor dem Hintergrund der zunehmend komplexer werdenden Investitionszyklen und (inter-)nationalen Verflechtungen. Die Effekte sind massiv: Persönliche Bindung erreicht - gerade im hochvolumigen B2B Bereich - eine neue Qualität und erfordert ein unternehmensweites, vertriebliches Denken der gesamten Belegschaft.

### **Ihre Sparrings-Partner: Profis mit nachweisbaren Erfolgen**

Diese Themen bearbeiten mit Ihnen auf strategischer und (!) operativer Ebene ausgewiesene Fachleute mit nachweisbaren Erfolgen. Ihre eigene Historie als Entscheider namhafter Unternehmen gibt Ihnen dabei eine exzellente Basis für produktive Arbeitsergebnisse. Der Fokus der Veranstaltungen liegt stets auf umsetzbaren, unternehmerischen und pragmatischen Handlungsempfehlungen.