

## MARKENAKADEMIE – MARKENMANAGER SALES

In Kooperation mit der EBS Universität für Wirtschaft und Recht

KURS 4: MODUL A: 17. - 19. Februar 2016 | MODUL B: 13. - 15. April 2016 | MODUL C: 08. - 10. Juni 2016

### Ort

EBS Universität für Wirtschaft und Recht  
Rheingaustraße 1  
65375 Oestrich-Winkel



### Kontakt und Anmeldung

markenakademie@markenverband.de  
T. +49 (0) 30 20 61 68 38  
F. +49 (0) 30 20 61 68 777

### Kosten

**3.995,- EUR**

für TeilnehmerInnen aus Mitgliedsunternehmen des Markenverbandes.

**5.495,- EUR**

für TeilnehmerInnen aus Markenunternehmen (Nicht-Mitglieder)  
(3 x 2 Tage inkl. Abschlussprüfung)

### Hinweis

Nähere Informationen sowie das Programm der MARKENAKADEMIE finden Sie unter:

[www.markenverband.de/akademie](http://www.markenverband.de/akademie)

Alle Preise verstehen sich rein netto zuzüglich der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer.

### Stornierungsbedingungen:

Die Kosten einer Stornierung bis acht Wochen vor Kursbeginn betragen 300,- EUR, bis vier Wochen vor Kursbeginn 50 % der Teilnahmegebühr. Bei einer Stornierung weniger als vier Wochen vor Kursbeginn und bei Nichterscheinen wird der volle Betrag fällig. Die Möglichkeit des Entsendens eines Ersatzteilnehmers besteht.

Erfahrung sammeln junge Vertriebsmanager heute oftmals nur durch „learning by doing“, da ein qualifiziertes Weiterbildungsprogramm fehlt. Mit dem Markenmanager SALES schließt die MARKENAKADEMIE diese Lücke durch einen umfassenden Transfer von Vertriebs- und Handels-Know-how von Top-Referenten aus Unternehmen wie Beiersdorf, Ferrero, Kärcher und Vileda als auch von dm und Edeka. Damit ist die Weiterqualifizierung zum Markenmanager SALES einzigartig im deutschen Weiterbildungsmarkt.

Die MARKENAKADEMIE Sales vermittelt interaktiv und dialogisch fundierte Kenntnisse aus der Vertriebspraxis und die Verzahnung zur Markenführung – auf höchstem Niveau kompakt an 3 x 2 Tagen.

Schon ab dem ersten Modul können die Teilnehmer mit der Umsetzung in ihren Unternehmen beginnen. Die frisch zertifizierten Markenmanager SALES spiegeln erstklassige Bewertungen für Inhalte, Referenten und Dinerspeaker zurück. Das ist Vertriebsmanagement-Wissen aus 1. Hand für den Praxiserfolg, compliance-controlled und zertifiziert durch die EBS Universität für Wirtschaft und Recht.

Ihre Marke ist ihr Werttreiber. Machen Sie Ihre Young Professionals im Vertrieb zu ebensolchen.

### PROGRAMM

- Modul A: Die Marke als Kernpunkt vertrieblichen Handelns | Konflikt Marke – Handelsmarke | Nutzung von Shopper-Insights für kanalspezifisches Handeln | Ansätze für eine bessere Zusammenarbeit zwischen Handel und Markenindustrie
- Modul B: Marken- und potentialorientiertes Key Account Management | Konditionensysteme als Dreh- und Angelpunkt zwischen Industrie und Handel | Online Handel als zusätzliche Vertriebsform für den FMCG-Sektor
- Modul C: Persönlichkeit im Vertrieb | Jahresgespräche als Schnittstelle Industrie – Handel



### Professor Dr. Roland Mattmüller

Akademischer Leiter der MARKENAKADEMIE  
Inhaber des Lehrstuhls für Strategisches Marketing  
an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht



### Dr. Heinz Müller

Studienleiter der MARKENAKADEMIE  
Qualifizierungsprogramm SALES