

MARKENVERTRIEB

MARKENAKADEMIE – MARKENMANAGER SALES

In Kooperation mit der EBS Universität für Wirtschaft und Recht

KURS 6: MODUL A: 21. – 23. Februar 2018 | MODUL B: 18. – 20. April 2018 | MODUL C: 13. – 15. Juni 2018

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 68 738

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

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.

„Höchster Praxisbezug, der mit relevanten Theorien untermauert wird. Einzigartig in Deutschland.“ So eine Teilnehmerstimme von WMF Group GmbH zur MARKENAKADEMIE Sales.

Ein umfassender Transfer von Vertriebs- und Handels-Know-how von Top-Unternehmensvertretern wie Wolfgang Rieber (Hardenberg-Wilthen), Harald Meilicke (Breuninger) und Detlev Simonis (Ferrero) oder auch Petra Schäfer (Globus) und Hans-Jürgen Steffen (Edeka) ist der Inhalt dieses Programms für junge Vertriebsmitarbeiter – kompakt an 3 x 2 Tagen. Das ist Qualifizierung, Motivation und Networking auf höchstem Niveau und keine Konferenzanonymität.

Schon ab dem ersten Modul können die Teilnehmer mit der Umsetzung in ihren Unternehmen beginnen. Denn hier werden Vertriebs-Cases für 100% Praxiswissen diskutiert, die nicht nur die Dos, sondern auch die Don'ts zeigen. Das ist Vertriebsmanagement-Wissen aus erster 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 | Konditionssysteme 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