

 **Start**

-  Einstieg
-  Modul A
-  Modul B
-  Modul C
-  Vorteile
-  Abschluss
-  Kontakt & Anmeldung

# SALES

Qualifizierungsprogramm  
zum Markenmanager



Start

**Einstieg**

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &  
Anmeldung

# Voll dabei mit Blick nach vorn

Die Welt verändert sich und wir sind mitten drin. Mitten in einer digitalen Transformation, die unsere Vertriebe vor eine große Herausforderung stellt: Wie können wir Sales Management digitalisieren und somit optimieren? Um genau dort anzusetzen, wollen wir High Potentials aus Markenunternehmen fit machen – mit einem einzigartigen Paket an Instrumenten, fundiertem Vertriebswissen und spannenden Fallstudien.



Die Mitarbeiter frischen ihr Wissen auf, erfahren wie erfolgreiche Vertriebsstrategien gestaltet werden und blicken so über den berühmten Tellerrand des eigenen Unternehmens hinaus.



Franz-Peter Falke, Geschäftsführender Gesellschafter,  
Falke KGaA



Start

Einstieg

## Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &  
Anmeldung



# Modul A - Präsenz

Social Commerce | Innovation & Leadership skills |  
Kundenbedürfnisse | Omnichannel | Category  
Management | The New Age of Retail

EBS Universität

27.04.2022

**Julia Willikonsky, FALKE**

Social Commerce als neuer Vertriebskanal

28.04.2022

**Eduardo Martínez, IdeaFoster, Barcelona**

Fast Innovation in Sales - empower your leadership skills

**Matthias Immesberger, GLOBUS SB-Warenhaus**

Vom Kunden her denken - Grundlage für Marken- und Handelspartner

**Dinner Speaker: Harald Meilicke, Breuninger**

29.04.2022

**Detlev Simonis, FERRERO**

Category Management und ganzheitlicher Total Store-Ansatz

**Stephan Scheer, Amazon Web Services**

Retail's Accelerated Transformation

Team SALES

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Jürgen Wollenschläger

Start

Einstieg

Modul A

## Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &  
Anmeldung



## Modul B - virtuell

Key Account Management | Vertrieb 4.0 |  
Mobile Point of Sale | KI & digitaler POS |  
Customer Relationship Management

### Online-Sessions

13.06.2022

**Prof. Dr. Roland Mattmüller, EBS & Jürgen Wollenschläger,  
MARKENAKADEMIE**

Key Account Management & Vertrieb 4.0 - Part I

14.06.2022

**Christian Wehner, SAP**

Think new - transform now

20.06.2022

**Rudolf (Rudi) Geiger, NewStore**

Warum sollten wir lernen Retail-Stores wie Websites zu betreiben?

21.06.2022

**Xenia Giese, Microsoft & Matthias Ernst, Instore Solutions**

Künstliche Intelligenz für Retail und Consumer Goods - künftiger Markenauftritt am digitalen POS

22.06.2022

**Daniela Richter & Chantal Gelber, Salesforce**

Cloud-basiertes CRM für eine stärkere Kundenbindung

24.06.2022

**Marvin Popescu, ProAktiv**

Vertrieb 4.0 - Professionelles Verkaufen mit dem persönlichen Stärkenprofil - Part I

Team SALES

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Jürgen Wollenschläger

# Modul C - Präsenz



Professionelles Verkaufen - persönliches  
Stärkenprofil | Handel & Marke | Digital Sales  
Transformation | Customer Empowerment |  
Kundenbindung



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

## Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &  
Anmeldung

EBS Universität

28.09.2022

**Präsentation der Living Cases**

29.09.2022

**Alexander Strehlau, dm-drogerie markt**

Kundenbedürfnisse im Wandel: Handel(n) in Zeiten des Omni Channel Retailing

**Prof. Dr. Roland Mattmüller, EBS & Jürgen Wollenschläger,  
MARKENAKADEMIE & Guest Speaker**

Key Account Management & Vertrieb 4.0 - Part II

**Dinner Speaker: Dr. Andreas Dold, bisher Geschäftsführer Aldi Süd**

30.09.2022

**Marvin Popescu, ProAktiv**

Vertrieb 4.0 - Professionelles Verkaufen mit dem persönlichen Stärkenprofil - Part II

**Übergabe der Zertifikate**

Team SALES

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Jürgen Wollenschläger

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

## Vorteile

Abschluss

Kontakt & Anmeldung



## Praxisnähe

Bei uns gibt es Vertriebs- und Handels-Know-how aus erster Hand. Mit realen Fallstudien vermitteln wir nicht nur wichtige Grundlagen, sondern behandeln auch aktuelle Themen und akute Herausforderungen.



## Querschnittswissen

Damit Young Professionals den maximalen Nutzen aus dem Programm haben, setzen wir ganz gezielt auf ein breites Spektrum an Themen und Tools.



## Austausch

Durch gemeinsame Bearbeitung in Kleingruppen werden neue Denkanstöße gewonnen und wertvolle Kontakte geknüpft. Durch die Diskussionen profitiert jede und jeder von den Erfahrungen des anderen.



## Top Referenten

In unseren Modulen erleben die Teilnehmenden einzigartige Begegnungen mit renommierten Vertriebsmanagern aus Top-Unternehmen wie Amazon, Falke, Ferrero, dm-drogerie markt, Salesforce, Microsoft oder GLOBUS SB-Warenhaus. Die erfahrenen Handelsprofis geben Einblicke in die Marken und stellen konkrete Fallstudien aus der Praxis vor, die auf Augenhöhe intensiv diskutiert und bearbeitet werden.

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

**Abschluss**

Kontakt &  
Anmeldung

## Informationen



Im Falle von Präsenzterminen starten alle Module am ersten Tag nachmittags mit einem ersten Kennenlernen bzw. den Arbeiten am Living Case. Darauf folgen zwei kompakte Tage, an denen wir in die Tools & Cases eintauchen. Dazu kommen renommierte Dinerspeaker, die Dos & Don'ts aus ihrer langjährigen Markenarbeit teilen. Die Module enden am späten Nachmittag des dritten Tages.

## Abschluss



Mit der erfolgreichen Absolvierung aller drei Module und der Erarbeitung eines eigenen Living Cases qualifizieren sich die Teilnehmenden zum Markenmanager Sales. Dies wird durch ein Zertifikat der MARKENAKADEMIE von Markenverband und EBS Universität für Wirtschaft und Recht dokumentiert.





Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss



## Kontakt & Anmeldung

### Wo finden eventuelle Präsenztermine der MARKENAKADEMIE statt?

EBS Universität für Wirtschaft und Recht  
Schloss Reichartshausen  
65375 Oestrich-Winkel

### Was kostet die Teilnahme am Qualifizierungsprogramm?

Die Teilnahmegebühr für TeilnehmerInnen aus Mitgliedsunternehmen des Markenverbandes beträgt 3.995,- EUR zzgl. MwSt.  
TeilnehmerInnen aus Markenunternehmen (Nicht-Mitglieder) zahlen 5.495,- EUR zzgl. MwSt.

### Wo kann ich mich informieren und anmelden?

MARKENARTIKEL Service GmbH  
Unter den Linden 42  
10117 Berlin

Tel: +49 30 206168-38  
Mail: [markenakademie@markenverband.de](mailto:markenakademie@markenverband.de)  
Web: [www.markenverband.de/akademie](http://www.markenverband.de/akademie)

[Hier geht's zur Online-Anmeldung](#)