










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



Modul A - Präsenz



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



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

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

Modul B - virtuell



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



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

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

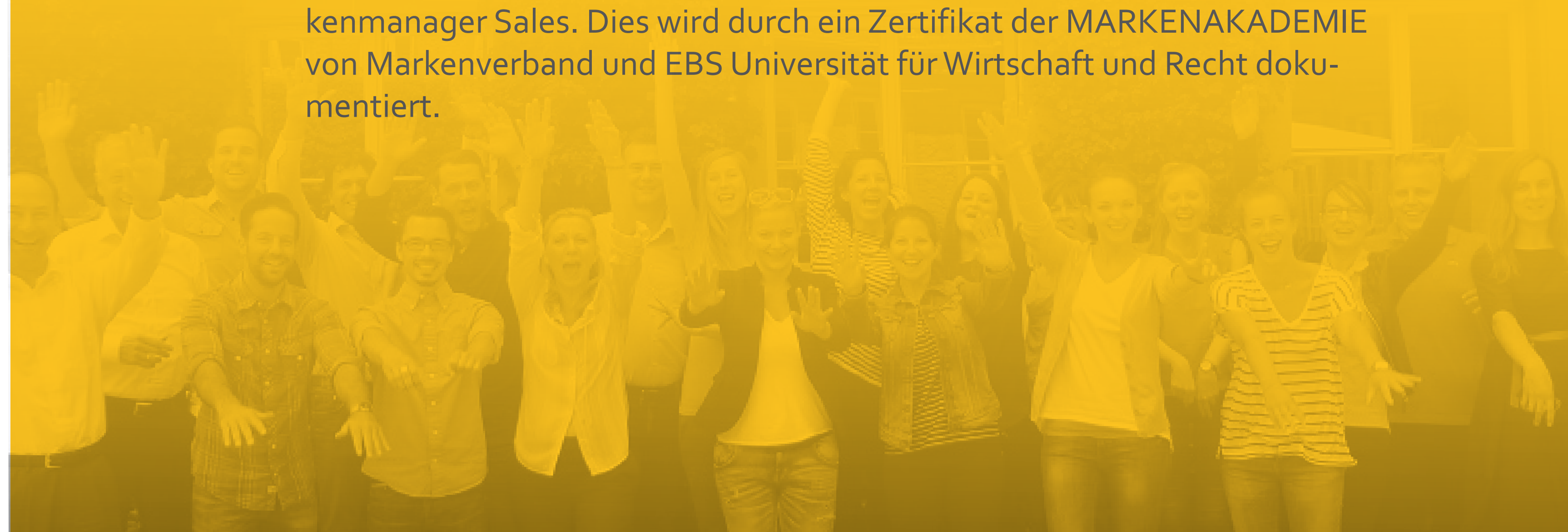


Im Falle von Präsenzterminen starten alle Module am ersten Tag nachmittags mit einem ersten Kennenlernen bzw. den Arbeiten am Living Case. Darauf folgen zwei kompakte Tage, an denen wir in die Tools & Cases eintauchen. Dazu kommen renommierte Dinerspeaker, die Dos & Don'ts aus ihrer langjährigen Markenarbeit 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
Web: www.markenverband.de/akademie

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