

Digitalisierung im Vertrieb

Wettbewerbsvorsprung für Ihre
Vertriebsorganisation

Fachkonferenz mit Best Practices
31. Januar/1. Februar 2019 in Köln



HIGHLIGHTS

Spannende Erfahrungsberichte
von Praxis-Profis aus
renommierten Unternehmen, u.a.:

B. Braun Melsungen AG
Création Gross GmbH & Co. KG
envia TEL GmbH
Pluradent AG & Co. KG
Trumpf GmbH & Co. KG

Vertriebswege, Vertriebsstrategien und Vertriebs- abläufe mit digitalen Technologien – neue Dynamik in Kundenbeziehungen und Prozessen

- > **Strategien, Absatzkanäle und Prozesse**
– Wissenschaftler und Berater berichten
- > **Digital Selling, Multi-Channel-Kampagnen, E-Commerce**
- > **Künstliche Intelligenz:** Chatbots, Robotic Process Automation
- > **Change Transformation:** strategisch und praktisch
- > Effizienzsteigerung im **Außendienst, KAM und Innendienst**
- > Herausforderungen für die **Verkäuferführung**

Ihre Referenten:

Lars Berger, Pluradent AG & Co. KG | **Marco Candido**, Candido Business Development | **Grischa Gladen**, Création Gross GmbH & Co. KG | **Stefan Hentschel**, Google Germany GmbH | **Gerald Holler**, COMPRIS GmbH | **Prof. Dr. Hans H. Jung**, Unity AG | **Gunther S. Lamparter**, B. Braun Melsungen AG | **Hans-Peter Neeb**, STRATECO GmbH & Co. KG | **Hendrik Preis**, ORBIS AG | **Nils Prüfer**, Kienbaum Consultants International GmbH | **Mark Schneider**, IAV GmbH | **Thors-ten Stähler**, Trumpf GmbH & Co. KG | **René Trinder**, Global Marketing & Sales Hospital Care, B. Braun Melsungen AG | **Christina Winne**, envia TEL GmbH

Ihre Moderatorin: Verena Pliger, freie Journalistin

PLATINPARTNER:



GOLDPARTNER:

ERSTER TAG: DONNERSTAG, 31. JANUAR 2019

Moderation: Verena Pliger, freie Journalistin

9.00 Eröffnung der Fachkonferenz

Begrüßung durch Management Forum Starnberg und die Moderatorin

9.15 Der Wandel zur Vertriebsorganisation 4.0: Erfolgreiche Gestaltung der Transformation

- > Auf welche Herausforderungen muss der Vertrieb reagieren?
- > Wie sieht der Vertrieb der Zukunft aus?
- > Was bedeutet dies für Rollen und Organisationsstruktur?
- > Wie nimmt man Mitarbeiter und Führungskräfte mit auf die Reise?

Nils Prüfer, Principal, Kienbaum Consultants International GmbH

10.05 Transformation vom klassischen Einkanal-Vertrieb zum digitalen Mehrkanal-Vertrieb – Praxisbericht Pluradent

- > Herausforderungen des Onlinehandels
- > Neuausrichtung auf den Mehrkanalvertrieb
- > Wandel der zentralen Vertriebsrollen
- > Stolpersteine vermeiden – Lerneffekte aus den typischen Fehlern

Lars Berger, Vertriebsleiter, Pluradent Deutschland AG & Co. KG

10.55 Kommunikations- und Kaffeepause

11.15 Hybride Vermarktung vs. Online gegen Offline: Praxisbeispiel aus dem B2B-Vertrieb

- > Moderner E-Shop oder integrierte Kampagnen als Verkaufsbeschleuniger?
- > Verknüpfung von Produktmanagement, Direktvertrieb und Marketing
- > Praxisbeispiel für eine integrierte Multi-Channel-Kampagne zur Vermarktung von Glasfaseranschlüssen

Christina Winne, Leitung Digital Marketing/Hybride Kampagnen, envia TEL GmbH

12.05 Digitalisierung des Direktvertriebs bei B.Braun Melsungen

- > Gleichklang im Vertrieb über Ländergrenzen hinweg
- > Der iterative Weg zum Erfolg
- > Herausforderungen im Prozess zur Erstellung und Implementierung
- > Demonstration einer praktischen Anwendung

Gunther S. Lamparter, Senior Vice President Global Marketing & Sales Hospital Care, B. Braun Melsungen AG

René Trinder, Head of Sales Management Basic Care, Global Marketing & Sales Hospital Care, B. Braun Melsungen AG

12.55 Gemeinsames Mittagessen

14.15 Neue Lösungen für Marktanalysen und Kundensegmentierungen mit Customer Intelligence

- > Anforderungen an transparentes Zielgruppenmanagement
- > Neue digitale Lösungen zur Kundenidentifikation, Kundenbewertung und Zielgruppensegmentierung
- > Identifizierung neuer Zielgruppen auf Basis von WebAnalytics und Big Data

Gerald Holler, geschäftsführender Gesellschafter, COMPRIS GmbH

14.45 Optimierung der Vertriebsprozesse mit innovativen Technologien

- > Über welche Kanäle werden die Kunden von morgen optimal erreicht?
- > Was Kunden vom Online-Geschäft über Marktplätze erwarten
- > Die Digitalisierung der verschiedenen Vertriebskanäle miteinander und untereinander
- > Wie die neuen Technologien erfolgreich eingesetzt werden

Grischa Gladen, Head of Customer Retail/E-Commerce, Création Gross GmbH

15.35 Kommunikations- und Kaffeepause

16.00 Neue Akquisitionschancen im Vertrieb 4.0 durch Social Selling

- > LinkedIn & Co: Die Möglichkeiten von sozialen Netzwerken für den Vertrieb
- > Nutzung sozialer Netzwerke zur Ausweitung bestehender Geschäftsbeziehungen
- > Identifizierung potenzieller Kunden durch Selektionsmöglichkeiten und Look-a-like Funktionen der sozialen Netzwerke

Hans-Peter Neeb, Partner, Strateco GmbH & Co. KG



16.50 Digitaler Wandel:

Intelligente Prozessautomatisierung im Vertrieb

- > Die neue Dimension des Kundenbeziehungsmanagements
- > „Modern Workplace“
 - Vertriebsprozesse ohne Grenzen
- > „Smart Company“
 - intelligente Prozesse im Vertrieb
- > Effektive Einsatzmöglichkeiten von KI

Hendrik Preis, Product Manager Automotive, AI & Machine Learning, ORBIS AG

17.20 Vertriebsmitarbeiter im digitalen Zeitalter führen und motivieren

- > Die strategischen Wachstumsoptionen im Omni-Channel-Vertrieb
- > Rollen und Aufgaben der Vertriebsmitarbeiter im digitalen Wandel
- > Führungssysteme im Transfer für das Funktionieren der Strategieübersetzung
- > Herausforderungen durch Führungskultur und Nähe zur Basis

Marco Candido, Unternehmensberater, Candido Business Development

18.10 GET TOGETHER: Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern

- eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte am Rande der Veranstaltung

ZWEITER TAG: FREITAG, 1. FEBRUAR 2019

Moderation: Verena Pliger, freie Journalistin

9.00 Einführung in den zweiten Konferenztag

9.10 Quo vadis Digitalisierung im Mittelstand – Erfolgsfaktoren der kulturellen Transformation

- > Wie entwickeln sich digitale Märkte?
- > Beispiele für eine erfolgreiche Umsetzung
- > Von der statischen zur agilen Organisation
- > Transformation als dynamische Chance der Zukunft

Stefan Hentschel, Industry Leader Technology & B2B, Google Germany GmbH

10.00 Digitaler Vertrieb von Ingenieurdienstleistungen: Praxisbeispiel IAV GmbH

- > Ausgangslage: Verkauf von komplexen dezentral erstellten Leistungen
- > Einführung eines digitalen Systems für die operative Vertriebsarbeit
- > Einbindung von Management und Mitarbeiter in den Change Prozess
- > Unsere Lernschritte bei der Implementierung

Mark Schneider, Head of Program Management Sales, IAV GmbH

10.30 Kommunikations- und Kaffeepause

11.10 Vom Kunden zum Fan einer Love Brand – Wie gestalten wir erfolgreich die digitale Customer Journey

- > Vom Zero Moment of Truth bis zum Customer Lock-In: Das Reifegradmodell für personalisierte, nahtlose Markenerlebnisse
- > Erfolgsformel 3+1: Integration intelligenter Technologien und digitaler Geschäftsmodelle in die Kundeninteraktion
- > Praxisbeispiel: Die Bedeutung smarterer Produkte für die Gestaltung der Customer Experience

Prof. Dr. Hans H. Jung, Principal, Unity AG

11.40 Digital Selling bei Trumpf – Kernprozess „Get ready to sell“

- > Einführung eines digitalen, global eingesetzten Angebotstools
- > Status zu E-Commerce-Aktivitäten bei TRUMPF
 - Aufbau Customer Experience Plattform
- > Design des neuen und komplexen Kernprozesses „Get ready to sell“
- > Rückschau: Wo lagen die Herausforderungen
 - was würden wir anders machen

Thorsten Stähler, Hauptabteilungsleiter Zentralbereich Vertrieb und Services, Trumpf GmbH & Co. KG

12.30 Gemeinsames Mittagessen und Ende der Konferenz

IHRE REFERENTEN



Lars Berger ist bei der Pluradent AG & Co. KG in Deutschland verantwortlich für die Fachhandelsorganisation. Als Spezialist für den dentalen Fachhandel ist er seit mehr als 20 Jahren in verschiedenen Führungspositionen tätig. Er hat bis heute zahlreiche Restrukturierungsprojekte begleitet und berichtet intensiv aus seinen zahlreichen Erfahrungen im Change Management.



Marco Candido studierte Betriebswirtschaft. Von 1997 bis April 2018 übte er bei der Würth-Gruppe verschiedene Funktionen aus (u. a. Aufbau der Division Metall Brasilien, Gründung neuer Auslandsgesellschaften Middle East, Aufbau des internationalen Key-Account-Managements Automotive, Divisionsleiter Bau Deutschland, Leiter Vertriebssteuerung, Vertriebsleiter Würth Deutschland-Süd). Seit Mai 2018 ist er als selbstständiger Interimsmanager und Vertriebsberater tätig.



Grischa Gladen ist Dipl. Wirtschaftsjurist und Head of E-Commerce und Customer Retail bei der Création Gross GmbH & Co. KG. Er hat das gesamte Online-Geschäft der Marktplätze und der ausländischen Märkte aufgebaut und betreut seit 9 Jahren die Key-Account-Kunden. Sein Schwerpunkt liegt in der Vernetzung von Großhandel und Einzelhandel und in der Digitalisierung der verschiedenen Vertriebskanäle.



Stefan Hentschel verantwortet als Industry Leader Technology & B2B die digitale Transformation, Strategie und Vermarktung kundenspezifischer B2B Lösungen. Als Head of Mobile Advertising DACH leitete er davor alle mobilen Google Vermarktungslösungen im deutschsprachigen Raum. Zuvor war er als Industry Head Finance tätig. In dieser Funktion war er zuständig für die Google Vermarktung in der deutschen Finanzwirtschaft.



Gerald Holler hat in den letzten 20 Jahren diverse Stationen im Vertrieb in den Bereichen Flurförderzeuge, IT-Lösungen, Branchen-Lösungen bis hin zu umfangreichen Dienstleistungsverträgen im IT Vertrieb durchlaufen. Er ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der COMPRIS GmbH, die seit 2014 Technologie für eine digitale Potenzialerkennung für Vertriebsorganisationen auf Basis von Web-Analytics & cognitiver Software entwickelt.



Prof. Dr. Hans H. Jung ist bei der UNITY AG Principal und verantwortet die Fachgruppe „Marketing, Vertrieb, Service“. Insgesamt verfügt er über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung. Zu seinen Kunden zählen namenhafte marktführende Unternehmen, u. a. aus den Branchen Automobil, Energie, Konsumgüter, Maschinenbau, Prozessindustrie und Sport. Zuvor war er viele Jahre als Manager und Berater für die Daimler AG und die BMW Group im In- und Ausland tätig. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich „Entwicklung und erfolgreiche Vermarktung von digitalen Geschäftsmodellen“.



Gunther S. Lamparter leitet seit fünf Jahren das globale Marketing und den globalen Vertrieb der Sparte Hospital Care in der B. Braun Melsungen AG. Seit über 27 Jahren arbeitet er in der Medizintechnik-Industrie in diversen namenhaften deutschen Unternehmen und Führungspositionen. Veränderungsbedarf erkennen, entwickeln von neuen Strategien sowie die Erarbeitung von Einführungsprogrammen und vor allem die lokale Umsetzung sind Schwerpunkte seiner Tätigkeit.



Hans-Peter Neeb ist Partner bei der STRATECO Unternehmensberatung. Er berät seit über 15 Jahren Unternehmen in den Themenfeldern CRM, Strategie, Data und Analytics innerhalb der Bereiche Marketing sowie Vertrieb. Sein Fokus liegt darin, im Rahmen von Geschäftsmodellen neue Mehrwerte zu generieren und mit intelligenten Konzepten neue Kunden zu erreichen bzw. bestehende zu binden.



Hendrik Preis ist Produktmanager für die Branchenlösungen diskrete Fertigung sowie Automotive und verantwortet den Bereich Smart Services bei der ORBIS AG. Er war zwei Jahre als Researcher am Karlsruhe Institute of Technology im Bereich web-based Systems Engineering tätig. Im Jahr 2009 erfolgte der Wechsel in die Beratung von Geschäftsprozessen auf Basis von Microsoft Customer Engagement-Lösungen.



Nils Prüfer ist Principal bei Kienbaum Consultants International GmbH, wo er seit über 8 Jahren mit dem thematischen Schwerpunkt Personal und Organisation im Vertrieb tätig ist. Sein Hauptfokus liegt in der Entwicklung und umfassenden Implementierung schlagkräftiger Vertriebssteuerungskonzepte im Handelsumfeld sowie dem technisch geprägten Mittelstand. Als ausgewiesener Experte verantwortet er das Thema Performance Management zur effizienten Leistungssteuerung in klassischen und modernen Organisationen.



Mark Schneider ist studierter Volljurist und Betriebswirt. Seit 2007 ist er im Vertrieb in unterschiedlichen Rollen sowohl national als auch international tätig. Bei IAV verantwortet er fachlich das Programm „Digitaler Vertrieb“ und ist mit seiner Abteilung Product Owner der Vertriebssysteme. Als Key-Account-Manager betreut er deutsche Kunden im Umfeld Automotive IT & After Sales.



Thorsten Stähler ist Hauptabteilungsleiter für den Zentralbereich Vertrieb und Services bei der Trumpf GmbH & Co. KG in Ditzingen. Er studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe (TH) und absolvierte einen MBA an der Ross School of Business der University of Michigan. Bevor er bei Trumpf einstieg, war Thorsten Stähler 6 Jahre Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group.



René Trinder ist bei der B. Braun Melsungen AG im Bereich Global Marketing & Sales der Sparte Hospital Care für den internationalen Vertrieb der Business Unit Basic Care zuständig. Sein aktueller Schwerpunkt liegt auf „Sales 4.0 @ B. Braun“ - die Nutzung von digitalen Vertriebstools und deren lokaler Implementierung zur Erfolgssteigerung des Vertriebs.



Christina Winne schloss 2000 ihr Studium im Fach „International Business“ als Diplom-Betriebswirtin ab. Seitdem arbeitete sie in verschiedenen Unternehmen im Bereich Marketing und Vertrieb im In- und Ausland, davon 10 Jahre als Bereichsleiterin. Seit 2018 ist sie bei der envia TEL verantwortlich für die Gestaltung der digitalen Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie die Steuerung der hybriden Kampagnen zur Vermarktung der Glasfaseranschlüsse für Geschäftskunden.

IHRE MODERATORIN



Verena Pliger ist freie Journalistin aus Brixen in Südtirol/Italien. Sie hat dreieinhalb Jahre beim TV-Sender SDF (Südtirol Digital Fernsehen) als Redakteurin und Moderatorin gearbeitet. Zuvor war die Abgängerin der Münchner Burda-Journalistenschule mehr als drei Jahre Chefredakteurin des Wirtschaftsmagazins Südtirol Panorama (Verlag FF Media). Verena Pliger hat Politikwissenschaften

studiert und beschäftigt sich in ihren journalistischen Arbeiten vor allem mit den Themen Wirtschaft und Unternehmertum.

KOOPERATIONSPARTNER:

DVMA Deutsche
Vertriebsmanagement-Akademie

MEDIENPARTNER:

Sales Excellence

Das neue Magazin Sales Excellence ist Teil einer neuen reichweitenstarken Plattform für Vertriebsexperten.

Das Magazin widmet sich lösungs- und anwendungsorientierten Konzepten, beleuchtet Entwicklungen und bietet Informationen zu Chancen und Herausforderungen im Vertrieb der Gegenwart und Zukunft. Die Themen und Trends werden kompetent von renommierten Autoren aus Wissenschaft, Beratung und Vertriebspraxis aufbereitet. www.springerprofessional.de

PLATINPARTNER

COMPRiS
INNOVATE SALES

COMPRiS GmbH – „Innovate Sales“ ist der Maßstab für Ihre Vertriebs- und Markterfolge. Mit unserer „Customer Intelligence Lösung“ identifizieren und bewerten wir

– softwarebasiert – Märkte, Zielgruppen und Segmente. Diese Lösung ermöglicht eine bislang unbekannt granulare Sicht auf Ihre bestehenden und potenziellen Kunden & Segmente. So werden schnell neue Potenziale identifiziert und bewertbar dargestellt. Gegründet wurde COMPRiS im Jahre 2002 durch Gerald Holler. Mit 58 Mitarbeitern verantwortet COMPRiS Vertriebsprojekte für führende Unternehmen aus Investitionsgüterbranchen im B2B Bereich. www.compris-cm.com

encoway
standard for variety

encoway bietet Software für den Multi-Channel-Vertrieb von Variantenprodukten. Die angebotenen Lösungen zur Produktkonfiguration und Angebotserstellung sorgen für

Effizienzsteigerungen in Vertrieb und Marketing des Maschinenbaus sowie verwandter Branchen. encoway CPQ ermöglicht kompetentes Variantenmanagement mit Blick zum Markt, eingebettet in IT-Infrastrukturen wie SAP ERP oder Microsoft Dynamics CRM. Das Bremer Unternehmen wurde im Jahr 2000 gegründet und beschäftigt derzeit rund 160 Mitarbeiter. www.encoway.de



ORBIS begleitet mittelständische Unternehmen sowie internationale Konzerne bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Der Fokus liegt auf Microsoft Dynamics, Customer Engagement, SAP

S/4HANA und der Realisierung der Smart Factory. Auf der Basis smarterer Cloud-Technologien wie Machine Learning, Cognitive Services oder IoT fördert ORBIS die Innovationskraft bei der Entwicklung innovativer Produkte, Services und Geschäftsmodelle. ORBIS begleitete über 2.000 Kundenprojekten bei mehr als 500 Kunden in den Branchen Automobilzulieferindustrie, Bauzulieferindustrie, Elektro- und Elektronikindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. www.orbis.de

UNITY
CONSULTING & INNOVATION

UNITY ist die Managementberatung für Innovation und Digitale Transformation. Wir machen unsere Kunden zu Gewinnern der Digitalisierung. Wir steigern ihre Innovationskraft und ihren Erfolg

am Markt. UNITY vereint Wissen zu Kundentrends und eine ausgeprägte Technologietiefe, was für die erfolgreiche Digitale Transformation erforderlich ist. Sowohl mittelständische Unternehmen als auch Global Player profitieren von unserer Expertise und mehr als 20 Jahren Digitalisierungserfahrung. Wir sind mit 250 Mitarbeitern weltweit an 15 Standorten vertreten und führen rund um den Globus Kundenprojekte durch. www.unity.de

GOLDPARTNER:



Die GML ist prozessoptimierender Softwarespezialist für mobile Lösungen. Das heißt, wir machen Daten zu Wissen. Unsere vorkonfigurierten Branchentemplates lassen sich auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Geschäftsprozesse anpassen. Wir bieten Ihnen somit stets die geeignete Unternehmenslösung zur Integration Ihrer Vertriebsmann-

schaft. Unsere Kunden gewinnen Zeit, Geld und wertvolle Lebensqualität zurück. Das Ganze bewährt sich bereits seit 2001 im deutschsprachigen und europäischen Raum. www.gml.de

SIC!

Bereits seit 2006 begleitet SIC! Software seine Kunden als Mobile Software Engineering

Spezialist bei der Digitalisierung von Prozessen in Unternehmen. Die Konzeption und Umsetzung zahlreicher mobiler Lösungen für den Vertrieb, Außendienst und Service für mittlere und große Unternehmen führte zu einer besonderen Expertise im Bereich der Digitalisierung im Vertrieb. Daraus resultiert auch die beliebte Sales- und Messe-App VERMO. www.sic-software.com

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an > **Vertriebsvorstände** > **Geschäftsführer mit Vertriebsverantwortung** > **Vertriebs- und Verkaufsleiter** > **Außen- und Innendienstleiter** > Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen **Vertriebscontrolling** > **Key-Account-Management** > **E-Business** sowie aus dem Schnittstellenbereich **Marketing-Vertrieb**.

SO MELDEN SIE SICH AN

> **per Telefon:** +49 (0)8151/27190 > **per Telefax:** +49 (0)8151/271919 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/vertriebdlg > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für die 1 1/2-tägige Veranstaltung beträgt € 1.295,- zzgl. 19% MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMIN UND VERANSTALTUNGSORT

Donnerstag, 31. Januar und Freitag 1. Februar 2019 in Köln: Park Inn by Radisson Köln City West, Innere Kanalstraße 15, 50823 Köln, Tel.: +49 (0)221/5701-924, Fax: +49 (0)221/5701-925, E-Mail: reservierung.koeln@provenhotels.com, Internet: www.parkinn-hotel-koeln.de, Zimmerpreis: € 140,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für diese Veranstaltung steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplakette, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 (einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket (zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn

IHRE ANSPRECHPARTNER/INNEN:



Doris Licht
Konferenz-Managerin
Telefon: +49 (0) 81 51/27 19 - 43
doris.licht@management-forum.de



Tim Freiwald
Ausstellung und Sponsoring
Telefon: +49 (0) 81 51/27 19 - 14
tim.freiwald@management-forum.de



Doris Brosch
Konferenz-Koordinatorin
Telefon: +49 (0) 81 51/27 19 - 27
doris.brosch@management-forum.de

Fax +49 (0)8151/2719-19 oder www.management-forum.de/vertriebdlg



 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für die Fachkonferenz
Digitalisierung im Vertrieb
am 31. Januar /1. Februar 2019 in Köln an.

Ich bin interessiert an Ausstellungs- oder Sponsoring-möglichkeiten. Bitte senden Sie mir unverbindlich Informationsmaterial zu.

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)8151/2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.