

33. Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK)

Geballte Vertriebspower an zwei Tagen in München

(Freiburg/München, 17. Dezember 2009) – Der 33. Deutsche Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) findet am 15. und 16. April 2010 in München statt. Der traditionelle Jour fixe der Vertriebsführungskräfte verknüpft relevante Entwicklungen aus allen Wirtschaftsbereichen mit aktuellen Trends aus Vertrieb und Verkauf. Einen Schwerpunkt legt der DVVK dieses Mal auf die Entwicklung der internationalen Märkte nach der Wirtschaftskrise. Den Hauptvortrag hält Prof. Dr. Michael Hüther, Direktor des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft.

Zu den Themen des Kongresses gehört die Präsentation von Erfolgsbeispielen aus der Praxis von Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Außerdem beleuchten wissenschaftliche Vorträge die aktuellen Entwicklungen in Management, Mitarbeiterführung und Kommunikation sowie Motivation und Arbeitspsychologie.

Ein Erfolgsbeispiel für die „Neuausrichtung und Fokussierung der Vertriebsorganisation“ liefert Ralf Schmid von Freudenberg SIMRIT. Als Sales Director Central Europe kennt er sich mit Prozessoptimierung, Change Management sowie Value Selling bestens aus. Wie man mit Begeisterung und Lust Kundenbeziehungen aufbaut, erläutert der Hotelier und Unternehmensberater Bernd Reutemann unter dem selbst kreierten Schlagwort „Service-Kamasutra“. Welche neuen Wege er als Hoteldirektor des Mindness Hotels im Allgäu geht, erzählt er im Rahmen seines Vortrags.

Um das Thema Kommunikation geht es in zwei weiteren Vorträgen. „Überraschen Sie Ihre Kunden mal wieder mit Deutsch“, rät der Professor für Unternehmenskommunikation Christoph Moss den Teilnehmern und greift damit den Trend auf, schwer verständliche Anglizismen aus dem Sprachgebrauch zu streichen. Um intelligentes Netzwerken geht es in dem Beitrag von Prof. Dr. Peter Kruse von der Universität Bremen.

Einen außergewöhnlichen Bezug zwischen Musik und Vertrieb stellt der international bekannte Musiker und Produzent Leslie Mandoki her. Das ehemalige Mitglied der Band Dschingis Khan beschreibt die Wirkung von Musik auf Menschen und ihre Bedeutung bei der Vermarktung von Produkten. Außerdem dabei: Der Abenteurer und Motivator Joachim Franz. Sein Vortragstitel lautet „Veränderungsprozesse und Menschenkenntnis in Extremsituationen“.

Nach jedem Vortrag besteht für die Teilnehmer Gelegenheit zur Diskussion mit den Referenten.

Die Teilnahmegebühr beträgt 1.690 Euro. Interessierte, die sich bis zum 31. Januar 2010 anmelden, erhalten einen Frühbucher-Rabatt in Höhe von zehn Prozent.

Über den DVVK:

Der Deutsche Vertriebs- und Vertriebsleiter Kongress wurde 1977 erstmalig von der DVS-Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH durchgeführt. Seit 32 Jahren ist das Qualifizierungsangebot der DVS führend im Bereich Vertrieb und bringt Vertriebsmitarbeiter auf ihrem Karriereweg vom Einstieg bis zum Aufstieg als Top-Führungskraft voran. Die Erfolgsgeschichte von DVS und DVVK wird seit November 2009 unter dem Dach der Haufe Akademie GmbH & Co. KG weitergeführt.

Journalisten, die sich zur Teilnahme akkreditieren lassen möchten, wenden sich bitte an die Pressestelle der Haufe Akademie.

Weitere Informationen unter www.dvvk.de

Pressekontakt:

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Kerstin Schreck

Tel. 0761 4708-542

Fax 0761 4708-820-542

E-Mail: pressestelle@haufe-akademie.de

<http://www.haufe-akademie.de>

DVS-Deutsche Verkaufsleiter-Schule GmbH

Sandra Spier

Tel. 089 2183-7243

Fax 089 2183-7801

E-Mail: sandra.spier@verkaufsleiterschule.de

<http://www.verkaufsleiterschule.de>