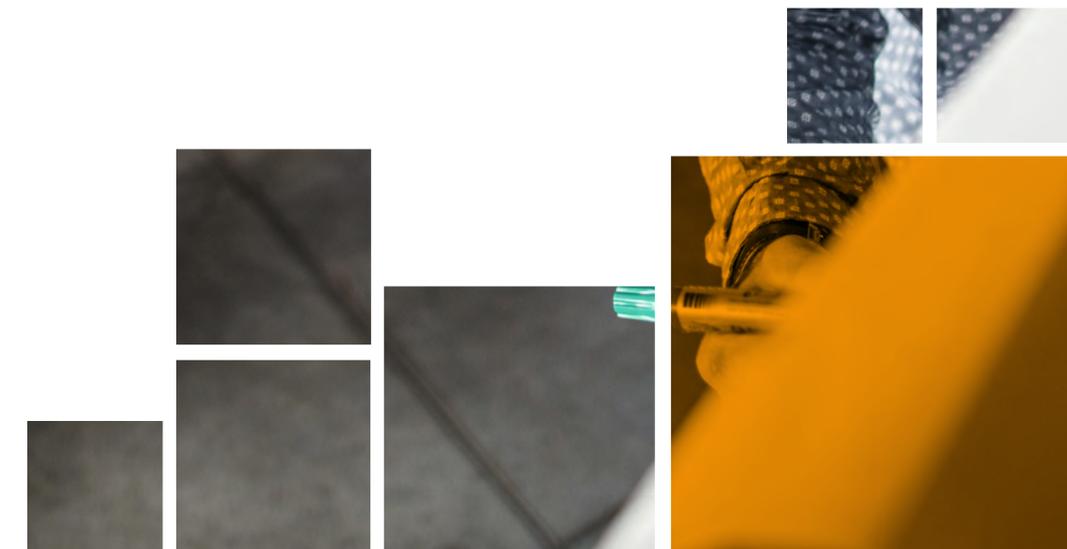


 **Start**

-  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 frisken 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 | 17. - 19. April 2024



Coaching: Resilienz 2.0 & Schlüsselkompetenzen |
Kundenorientiertes Omni-Channel-Retailing | Kundenzentriertes
Verhandeln: Handel & Marke | Konditionen-Anforderungen und
-Systeme | KAM-Fähigkeiten | Cross-funktionale Teams |
Plattformstrategie Marke & Handel | ...

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Claudia Engel-Hutner, HUTNER - Coaching

Key Account Management unter Druck – Impulse zur persönlichen Stabilität im instabilen Umfeld

Alexander Strehlau, dm-drogerie markt

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

Franz-Olaf Kallerhoff, ehem. Procter & Gamble

Konditionensysteme im Umfeld der Handelsdynamik

Prof. Dr. Roland Mattmüller, EBS & Jürgen Wollenschläger, MARKENAKADEMIE & Special Guest: Dr. Andreas Dold, Aldi Süd, ehem. Geschäftsführer

Die Stunde der Multitalente - die immensen Challenges erfordern vom Key Account Management vor allem eins: Vielseitigkeit

Modul B | 03. - 05. Juli 2024



Coaching: Competition of Creativity | 360° CRM-Plattform & Kundenbindung | Customer Journey & Customer Experience | Omnichannel-Vertrieb | Omnichannel-Challenges | Shopper im Mittelpunkt | Category Management – Methodik | Customer- & Omnichannel Experience | Internationale Einkaufs-Plattformen | ...

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Christian Wehner, SAP - Coaching

Think new – transform now

Sofia Ovakimyan & Tim Chlup, Salesforce

Omni-Channel CRM - Disruptive Lösungen für den Vertrieb der Konsumgüterhersteller

Siemen Kampen-Schmidt, FALKE

Anforderungen an einen erfolgreichen Omnichannel-Vertrieb - Wholesale, Retail, E-Commerce und Social Commerce

Detlev Simonis, FERRERO

Die Grundprinzipien von Category Management und ganzheitlicher Total Store-Ansatz

Christian Boysen, Amazon Web Services

Retail's Accelerated Transformation - die künftigen Omnichannel-Herausforderungen für das Vertriebsmanagement

Dinner Speech: Stefan Pfeifer, Unilever

Internationale Verhandlungen

Team SALES

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Jürgen Wollenschläger

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung



Modul C | 25. - 27. September 2024

Living Cases | Customer Centricity | Platform Economy |
Digitalisierung stationärer Handel & Einkaufsverhalten | Coaching:
Wirkungsgrundsätze & Key Account Gesprächssimulation | Potenzial
von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb | ...

Präsentation der Living-Cases

Harald Meilicke, Breuninger

Online First - how do brands reach their customers and what role do intermediaries play?

Philipp Lueg, REWE GROUP

Digitalisierung im LEH - Wie die REWE Group die Zukunft des Einkaufens verändert

Roger Wenzel, PROAKITIV - Coaching

Vertrieb 4.0 - Professionelles Verkaufen mit dem persönlichen Stärkenprofil

Dinner Speech: Prof. Dr. Dr.-Ing. Dr. h.c. Jivka Ovtcharova, KIT

Der Vorstoß der Künstlichen Intelligenz in das Vertriebsmanagement

Übergabe der Zertifikate

- 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. Die einzelnen Coaching-Sessions bieten darüber hinaus wertvolle Impulse für das tägliche Business im Vertrieb.



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 Web Services, dm-drogerie markt, Ferrero, Procter & Gamble, REWE Group, Salesforce oder Unilever. 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



Alle Module starten am ersten Tag nachmittags mit einem ersten Kennenlernen bzw. dem Arbeiten am Living Case. Darauf folgen zwei kompakte Tage, an denen wir in die Tools & Cases eintauchen. Dazu kommen renommierte Dinnerspeaker, 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.

Living Case



Der Living Case beinhaltet die Bearbeitung einer spezifischen Problemstellung aus den Unternehmen der Teilnehmer in Gruppen – gecoacht durch Professor Mattmüller und Team. Die Teilnehmer der MARKENAKADEMIE können also gemeinsame Antworten auf reale Fragestellungen entwickeln, im Detail ausarbeiten sowie präsentieren und erzielen somit einen mehrfachen Nutzen für sich selbst (Transfer einerseits) und für die Unternehmen (konkrete Problemlösungen). Der Living Case als herausragendes didaktisches Element ist auch die Basis für das Universitätszertifikat und ein Beleg für die starke Anwendungsorientierung der MARKENAKADEMIE.

A vertical grey line runs down the left side of the page. To its right, a series of grey squares are stacked vertically, each corresponding to a menu item.

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

A solid yellow square is positioned to the left of the text.

**Kontakt &
Anmeldung**

Wo finden die Module der MARKENAKADEMIE statt?

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

Was kostet die Teilnahme am Qualifizierungsprogramm?

Die Teilnahmegebühr beträgt 4.495,- EUR.
Die Gebühr beinhaltet den Lunch an der EBS Universität sowie pro Modul jeweils ein Abend zu gemeinsamen Dine, Wine & Talk.

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](#)