








 **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 | 07. - 09. Mai 2025

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Prof. Dr. Roland Mattmüller, EBS & Jürgen Wollenschläger, Markenakademie
Learnings, Insights & Inspirationen: EBS & Markenakademie & Markenverband

Claudia Engel-Hutner, HUTNER - COACHING

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

Franz-Olaf Kallerhoff, ehem. Procter & Gamble

Konditionensysteme und deren Umsetzung im Umfeld der Handelsdynamik

Christian Boysen, Amazon Web Services

Internationale Omnichannel-Retail Konzepte als Benchmark und die Herausforderungen für das Vertriebsmanagement



Modul B | 25. - 27. Juni 2025

Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Sofia Ovakimyan & Tim Chlup, Salesforce

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

Alexander Strehlau, dm-drogerie markt

Kundenbedürfnisse im Wandel: Handel(n) in Zeiten des Omni Channel Retailing – Einkaufen wie es ins Leben passt

Detlev Simonis, FERRERO

Die Grundprinzipien von Category Management und ganzheitlicher Total Store-Ansatz

Prof. Dr. Roland Mattmüller, EBS Universität und Jürgen Wollenschläger, Markenakademie

Key Account Management – künftige Herausforderungen und Fähigkeiten

Dinner Speech: Dr. Andreas Dold, ehemaliger Geschäftsführer ALDI Süd

Die Challenge zwischen Discountern und Markenunternehmen

Dinner Speech: Stefan Pfeifer, Unilever

Internationale Verhandlungen – eine Chance für die Verkaufsexperten

Team SALES

Prof. Dr. Roland Mattmüller & Jürgen Wollenschläger



Modul C | 24. - 26. September 2025



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss

Kontakt &
Anmeldung

Präsentation der Living-Cases

Susanne Kunz, OWM

Retail Media – Gamechanger oder Hype?

Siemen Kampen-Schmidt, FALKE

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

Roger Wenzel, PROAKITIV - Coaching

Vertrieb 4.0 - Professionelles Verkaufen mit dem persönlichen Stärkenprofil

Dinner Speech: Kilian Manninger, WMF

Digital First – der Shift eines Traditionsunternehmens vom Offline- zum Online-Vertrieb

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, Falke, Ferrero, Salesforce, Unilever oder WMF. 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.



Start

Einstieg

Modul A

Modul B

Modul C

Vorteile

Abschluss



**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

[Nähere Informationen zur MARKENAKADEMIE gibt es hier.](#)

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