

PERSÖNLICHE EINLADUNG

VDI-Unternehmerforum Rhein/Ruhr

Digitalisierung - das Ende
für den klassischen Vertrieb?



HERZLICH WILLKOMMEN BEIM VDI-UNTERNEHMERFORUM RHEIN/RUHR

Wir laden Sie als Top-Entscheider aus der Industrie Nordrhein-Westfalens exklusiv zum zweiten **VDI-Unternehmerforum Rhein/Ruhr** ein.

Freuen Sie sich auf das spannende Thema

DIGITALISIERUNG – DAS ENDE FÜR DEN KLASSISCHEN VERTRIEB?

Wann: Dienstag, 15. November 2016, 15-19 Uhr

Wo: Beckmannshof, Ruhr-Universität Bochum



Das VDI-Unternehmerforum Rhein/Ruhr richtet sich an Führungskräfte aus Industrieunternehmen in Nordrhein-Westfalen. Es greift aktuelle Business-Themen auf, betrachtet diese aus unterschiedlichen Markt-Perspektiven und beleuchtet verschiedene Zukunftsszenarien. Experten berichten über ihre Erfahrungen zum Thema und stellen sich den kritischen Fragen des Moderators sowie einer übergreifenden Diskussion mit den Teilnehmern.

Unser Ziel ist ein Netzwerk aus visionären Unternehmern, die Verantwortung für die Zukunft ihrer Unternehmen tragen und gemeinsam neue Ideen und Geschäftsmodelle entwickeln.

Exklusiv für Sie: Erleben Sie aktuelle vertriebliche Themen aus verschiedenen Blickwinkeln – gestaltet von Unternehmern für Unternehmer aus der Region Rhein/Ruhr. Für einen fundierten Meinungsaustausch mit Gleichgesinnten.

Thesen:

Digitalisierung revolutioniert den Vertrieb!

Die dynamischen und komplexen Veränderungen im Vertrieb, angetrieben durch die Prozesse rund um Industrie 4.0, werden von den produktionsnahen Funktionen im Unternehmen angetrieben!

Substanzielle und belastbare Vertriebskompetenz wird gerade in der aktuellen Phase zum zentralen Erfolgsfaktor der vertrieblichen Veränderungsprozesse!

Fragen:

- Werden Vertriebsprozesse zunehmend automatisiert?
 - Mutiert der Verkäufer zum Roboter?
 - Wird der „klassische“ Vertrieb sukzessive substituiert?
 - Gibt es noch Chancen für „echte“ Verkäufer/Kaufberater?
 - Ergeben sich neue Marktpotenziale aus dem Digitalisierungsprozess im Vertrieb?
 - Ist der Digitalisierungsprozess wirklich im Sinne des Kunden?
-
- Ist der Vertrieb mit seinem Prozess-Know-how ausreichend in die aktuellen Veränderungsprozesse eingebunden?
 - Werden die einkaufsbezogenen Bedürfnisse der Kunden ausreichend berücksichtigt?
 - In welchen Branchen sind die Veränderungspotenziale am größten und am schnellsten umzusetzen?
 - Ist endlich die „Stunde“ des „verwaltenden“ Innendienstes gekommen?
-
- Lässt der „klassische“ Vertrieb sich von der Digitalisierung zunehmend substituieren?
 - Verändert sich das aktuelle Buying/Selling-Center-Modell hin zu einem CCB-System (computer controlled buying)?
 - Welche Rolle wird der Vertriebsingenieur zukünftig noch spielen?
 - Was bedeutet in der Zukunft CRM?

Das Programm:

- 15.00 Begrüßungskaffee
- 15.30 **Einleitung** durch **Thomas Conrad**, Unternehmer und Vorsitzender des VDI-Fachbereichs Technischer Vertrieb und Produktmanagement, und **Christian Thunig**, Chefredakteur *absatzwirtschaft*

- 15.45 **Digitalisierung im Vertrieb: Vertriebsprozesse ändern sich.**
Prof. Dr. Joachim Züch, Lehrstuhl für „Industrial Sales Engineering (ISE)“ an der Fakultät für Maschinenbau der Ruhr-Universität Bochum
 - Interaktive Kunden-Lieferanten-Prozesse werden zunehmend automatisiert
 - Industrie 4.0 schiebt den Digitalisierungsprozess quer durch alle Branchen an
 - Unternehmen, die diese Prozessanpassung nicht mitmachen, könnten schnell ihre Wettbewerbsfähigkeit verlieren

- 16.15 **Digitalisierte Vertriebsprozesse sind ein Muss – Effektivität und Effizienz im Vertrieb steigen damit dramatisch!**
Andreas Franken, Inhaber der FRANKEN-CONSULTING, Gelsenkirchen
 - Der Vertrieb zeichnet sich durch ständig wiederkehrende Prozesse und Handlungen aus und lässt sich daher perfekt digitalisieren!
 - Der „Betrieb“ als Ganzes macht Vertrieb und „füttert“ das System. Der Vertrieb wird vernetzter und integraler Bestandteil des Unternehmens!
 - Der „Risikofaktor“ Mensch lässt sich effizient kontrollieren und steuern.
 - Digitale Technologien revolutionieren den B2B-Vertrieb und bieten damit ein großes Potenzial für komparative Wettbewerbsvorteile!

- 16.45 **Gekauft wird von Menschen! Die für den erfolgreichen Vertrieb notwendigen „menschlichen“ Beziehungen sind nicht digitalisierbar!!**
Andreas Behrndt, Vertriebsleiter Deutschland Adhesive Technologies Henkel AG & Co KGaA, Düsseldorf
 - Kaufberatung ist auch oder insbesondere im digitalen Zeitalter gefragt!
 - Auch die kommende massive prozessuale Vernetzung ersetzt den „klassischen“ Vertrieb zum Transport von Alleinstellungsmerkmalen nicht!
 - Speziell der Mittelstand muss sich über den persönlichen Vertrieb differenzieren!
 - Auch der B2B-Vertrieb wird wesentlich von emotionalen Entscheidungen geprägt!

- 17.15 **Kreuzverhör** mit den Referenten
- 17.40 **Erfahrungsaustausch**/offen moderierte Diskussion mit den Teilnehmern
- 18.15 **Netzwerken**/Ausklang des Tages am Buffet in stilvollem Ambiente
- 19.00 Ende des Forums



Thomas Conrad, Vorsitzender des VDI-Fachbereichs Technischer Vertrieb und Produktmanagement, freut sich auf Ihre Teilnahme am ersten VDI-Unternehmerforum.

MELDEN SIE SICH GLEICH AN!



JETZT ANMELDEN!

www.vdi.de/vertrieb



Veranstaltungsort

Internationales Begegnungszentrum
Ruhr-Universität Bochum
Beckmanns Hof
Universitätsstraße 150
44801 Bochum



<http://www.ruhr-uni-bochum.de/universaal/raumuebersicht/bmh.html>

Wir bitten Sie um Verständnis dafür, dass diese Einladung aufgrund der klaren Ausrichtung und der sehr begrenzten Teilnehmerzahl leider nicht übertragbar ist.

Der Kostendeckungsbeitrag für die Teilnahme am VDI-Unternehmerforum Rhein/Ruhr beträgt inklusive aller Vorträge und der Verpflegung 96,00 Euro.

Verein Deutscher Ingenieure e. V.
Fachbereich Technischer Vertrieb
und Produktmanagement
Dipl.-Ing. Dieter Moll MBM
VDI-Platz 1
40468 Düsseldorf
www.vdi.de/vertrieb

Unser Medienpartner

