

Sales Convention 2010

am 26.2.2010

Verkaufen nach der Krise: Yes, we can?



Universität St. Gallen



Dräger



Medienpartner:

acquisa

Das Magazin für Marketing und Vertrieb

HANSGEORG**POMPE**
Marketing für begeisterte Kunden 50plus



wunderman

Sales Convention 2010

am 26.2.2010 im Audimax der Nordakademie, Elmshorn

• T A G U N G S V E R L A U F •

Moderation:

Klaus Dietzel

09:00 - 09:10

Begrüßung

Prof. Dr. Georg Plate

09:10 - 09:30

Marketing & Verkauf: Gewinner oder Verlierer der Krise?

Dr. Lars Binckebanck

09:30 - 10:30

Verkaufen nach der Krise: Auf der Suche nach einer neuen Vertriebslogik

Prof. Dr. Christian Belz

10:30 - 10:45

Pause

10:45 - 11:30

Vertrieb von Finanzdienstleistungen aus Bankensicht: Vom Übeltäter zum Gewinner

Michael Otto

11:30 - 12:00

Neue Zielgruppen für mehr Verkaufserfolg? Das Beispiel „Best Ager“

Hans-Georg Pompe

12:00 - 12:30

Zwischenfazit: Podiumsdiskussion mit den Referenten

Moderation: Prof. Dr. Christian Belz

12:30 - 13:15

Mittagspause und Imbiss

13:15 - 14:00

Expertengespräch zur Zukunft des Automobilvertriebs nach der Krise

Dr. Bernd Becker im Dialog mit Dr. Wilfried Völsgen

14:00 - 14:45

Vertrieb im Gesundheitswesen: Herausforderungen und Erfolgsfaktoren

Jürgen Heiko Borwieck

14:45 - 15:00

Pause

15:00 - 15:45

Nach der Krise – jetzt das vertriebliche Chancenpotenzial nutzen!

Wolfgang F. Bussmann

15:45 - 16:00

Zusammenfassung und Verabschiedung

Klaus Dietzel und Dr. Lars Binckebanck

• DIE REFERENTEN •



Dr. Bernd Becker:

Managing Director und Global Client Leader bei Wunderman, Frankfurt und Köln



Prof. Dr. Christian Belz:

Ordinarius für Marketing und Geschäftsführer des Instituts für Marketing an der Universität St. Gallen (HSG), Schweiz



Dr. Lars Binckebanck:

Dozent für Marketing und International Management an der NORDAKADEMIE, Elmshorn



Jürgen Heiko Borwieck:

Geschäftsführer bei Dräger Medical Deutschland, Lübeck



Wolfgang F. Bussmann:

Senior-Partner bei Mercuri International, Meerbusch, und vielfacher Fachbuchautor (u.a. „Verkaufen von Profi zu Profi“, Verkaufsprozessmanagement“ und „Lean Selling“)



Klaus Dietzel:

Chef vom Dienst in der Redaktion von „acquisa – Das Magazin für Marketing und Vertrieb“, Freiburg



Michael Otto:

Mitglied der Geschäftsleitung im Bereich Private Banking der Berenberg Bank, Gossler & Co. KG, Hamburg, und Leiter Strategieentwicklung und -beratung für Neukunden



Prof. Dr. Georg Plate:

Präsident der NORDAKADEMIE, Elmshorn



Hans-Georg Pompe:

Inhaber von HansGeorgPompe – Marketing für begeisterte Kunden 50plus, Bruchsal, und Fachbuchautor („Marktmacht 50plus“)



Dr. Wilfried Völsgen:

Regionalleiter Verkauf & Marketing, Region Nord, Ford-Werke GmbH, Norderstedt

Änderungen vorbehalten

• DIE NORDAKADEMIE •

Die NORDAKADEMIE ist eine private, von der Wirtschaft getragene Fachhochschule, die 1992 mit dem Ziel gegründet wurde, Studium und Praxisausbildung miteinander zu verzahnen. Bundesweit kooperiert die Hochschule mit über 400 Unternehmen, die im Wechsel von Theorie und Praxis rund 1.100 Studenten in drei dualen Bachelor-Studiengängen ausbilden: Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen.

Ebenfalls im Bildungsangebot ist ein berufsbegleitender MBA-Studiengang, dem als erstem Studiengang im gesamten deutschsprachigen Raum aufgrund der herausragenden Studienqualität das Premium-Siegel der FIBAA verliehen wurde.

Im „Studium generale“ bietet die NORDAKADEMIE ihren Studierenden eine breite Palette von rund 200 Seminaren aus verschiedensten Themengebieten wie Persönlichkeitstraining, Personalführung, Rhetorik oder EDV an. Internationalität wird durch ein umfangreiches Sprachkursangebot und studentische Austauschprogramme mit weltweit rund 30 Partnerhochschulen sichergestellt. Nicht zuletzt sorgen zahlreiche Einrichtungen für ein erstklassiges Lernklima: Vom eigenen Wohnheim über Mensa und Campusbar bis zur Arena für Vorlesungen im Freien und einem Sportplatz.

Spitzenplätze bei bundesweiten Rankings und eine herausragende Bewertung durch den Wissenschaftsrat bestätigen die hervorragenden Studienbedingungen der Campus-Hochschule NORDAKADEMIE vor den Toren Hamburgs.

· INFORMATION / ANMELDUNG ·

Teilnahmegebühr:

Pro Person € 195,00 inkl. Tagungsband und Verpflegung

Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Kooperationsunternehmen € 145,00

Für Alumni der NORDAKADEMIE € 95,00

Anmeldung

Bitte melden Sie sich bis zum 20. Februar 2010 verbindlich an unter:

<http://sales.nordakademie.de>

Weiterführende Informationen und Kontakt

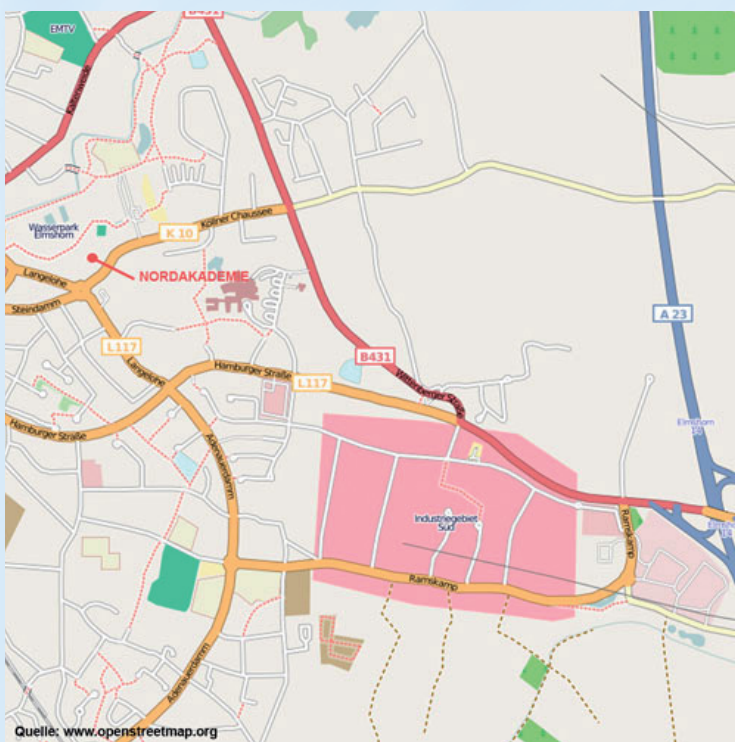
Dr. Lars Binckebanck

Tel. 04121 - 4090 -37

E-Mail: sales@nordakademie.de

· ANREISE ·

Der Weg von Hamburg nach Elmshorn



Anreise mit dem PKW: Die A23 von Hamburg an der Autobahnabfahrt Elmshorn verlassen. Am Ende der Ausfahrt rechts abbiegen und der Straße folgen. An der zweiten Ampel (größere Kreuzung) rechts einordnen und abbiegen, der Straße folgen - sie führt rechts an der Tankstelle vorbei. An der nächsten Kreuzung (Ampel, Schild NORDAKADEMIE) links in die Köllner Chaussee abbiegen. Nach ungefähr 500 Metern liegt auf der rechten Seite die NORDAKADEMIE.

Anreise mit der Bahn: Am Bahnhof Elmshorn entweder den Bus der Linie 502 (bis zur Haltestelle „Schule Lange-lohe“) oder Linie 503 (bis zur Haltestelle „Zum Krückaupark“) besteigen