

Einladung zum **VERTRIEBSKONGRESS OSTHESSEN**

# Neukunden gewinnen

**Verkaufschancen erkennen, verfolgen, abschließen.**

ECOPLAN in Kooperation mit



Am 14. September 2006 im ITZ-Fulda, Fulda



**ECOPLAN**  
Informationsmanagement

## NEUKUNDEN GEWINNEN – VERKAUFSCHANCEN ERKENNEN, VERFOLGEN, ABSCHLIESSEN.

Aufwändig angelegte Marketing- und Vertriebskampagnen sind in Unternehmen nach wie vor ein wichtiger Bestandteil bei der Neukundengewinnung. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass daraus resultierende Chancen und Potenziale nur unzureichend oder gar nicht genutzt werden. Vielen Unternehmen fehlt ein klar strukturierter Prozess zur Bearbeitung und Qualifizierung potenzieller Neukundenkontakte.

**Mehr als 70 Prozent aller gewonnenen Kontakte** werden nach einer Studie des Marktforschungsunternehmens Gartner vom Vertrieb nicht bearbeitet. Unternehmen setzen damit nicht nur die Loyalität ihrer Kunden aufs Spiel, sondern verschenken leichtfertig Umsatzpotenzial und Vertrauen.

In unserem Vertriebskongress Osthessen erläutern wir wichtige Faktoren, wie Sie Ihre Verkaufschancen besser erkennen, verfolgen und letztendlich daraus erfolgreiche Abschlüsse generieren. Sie lernen Methoden und Lösungen kennen, die Ihnen die Arbeit bei der Neukundengewinnung erleichtern und die Effizienz Ihres Vertriebs erhöhen. Beispiele aus der Praxis veranschaulichen das Management Ihrer Verkaufschancen als Schlüsselposition Ihres Vertriebs.

Auf Ihre Teilnahme freuen sich



Carsten Micheel-Sprenger  
ECOPLAN GmbH  
Geschäftsführer



Klaus Jörges  
ECOPLAN GmbH  
Leiter Vertrieb



### Was Sie erwartet

- **Neue Denkansätze** – Verbessern Sie die Qualität Ihrer Vertriebsprozesse. Wir unterstützen Sie, Ihr Bewusstsein für Lead- und Opportunitymanagement als Instrument zur erfolgreichen Kundengewinnung zu schärfen.
- **Einen Einblick** – Effiziente Methoden und welchen Nutzen diese für Ihre Vertriebsabläufe haben. Holen Sie sich den Wissensvorsprung.
- **Ein Dialog** – Diskutieren Sie mit den ECOPLAN-Experten, knüpfen Sie Kontakte und fachsimpeln Sie mit interessanten Menschen aus unterschiedlichen Branchen.

13.30 Uhr **Begrüßung**

Stefan Schunck, Hauptgeschäftsführer IHK Fulda  
Carsten Micheel-Sprenger, Geschäftsführer ECOPLAN GmbH

13.45 Uhr **Effizientes Vertriebsmanagement – Erfahrungsbericht**

- Aktuelle Fakten und Trends im Vertrieb
- Engpassfaktor „Verkaufsaktive Zeit“

**Neukundengewinnung als Strategie**

- Was und wen wollen Sie erreichen?
- Adressen von Entscheidern sind das Kapital des Vertriebs!
- Akquisestrategie für die erfolgreiche Geschäftsanbahnung

**Erfolgreiches Kundenmanagement in der Praxis**

- Präsentation von Michael K. Kuhn,  
Geschäftsführer Fulda Reifen GmbH & Co. KG

15.15 Uhr **Kaffeepause und Diskussion**

15.45 Uhr **Neukunden gewinnen – Verkaufschancen erkennen und bewerten**

- Wo entstehen Verkaufschancen?
- Wie generiere ich Verkaufschancen?
- Bewerten Sie Ihre Verkaufschancen!

**Neukunden gewinnen – Verkaufschancen verfolgen und abschließen**

- Kein Kontakt bleibt unbearbeitet!
- Systematisieren Sie Ihre Akquisitionsphasen!
- Messen Sie Ihren Erfolg!

**Kunden erfolgreich binden – Ihre Homepage als Serviceinstrument**

- Newsletter als effektives Instrument für Kundeninformationen
- Prozessoptimierung: Service erhöhen – Kosten senken

**Starten Sie Ihre Erfolgsoffensive**

- Bausteine der Vertriebsintelligenz
- Aktionsbereiche „Effizientes Vertriebsmanagement“

17.00 Uhr **Come together, Diskussion und Imbiss**

# VERTRIEBSKONGRESS OSTHESSEN

Anmeldung

## Veranstaltungsort:

Informationstechnologie-, Gründer-  
und Multimedia-Zentrum Fulda  
Am Alten Schlachthof 4  
36037 Fulda  
www.itz-fulda.de



Informationstechnologie-,  
Gründer- und Multimedia-  
Zentrum Fulda

**Termin:** 14. September 2006

**Beginn:** 13.30 Uhr

Namhafte Unternehmen nutzen erfolgreich unsere Lösungen und unser Know-how.

**Profitieren auch Sie von unseren Erfahrungen.**



## Anmeldung zum Vertriebskongress Osthessen

Die Kosten für die Teilnahme an der Veranstaltung betragen 39,- € zzgl. 16% MwSt. und werden nach Ihrer Teilnahme in Rechnung gestellt.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, bitte rechtzeitig anmelden.

### Online Anmeldung

Ihre Anmeldung können Sie bequem online über **www.ecoplan.de/vertriebskongress** durchführen. Dort steht Ihnen auch ein Anfahrtsrouting zur Verfügung.

## ECOPLAN

Gesellschaft für Informationsmanagement mbH  
Am Alten Schlachthof 4  
D-36037 Fulda

Tel.: +49 661 9650-0

Fax: +49 661 9650-99

info@ecoplan.de

www.ecoplan.de

### Fax-Anmeldung

Bitte faxen Sie diese Anmeldung an **06 61 / 96 50-99**.

**Ja**, ich nehme am Vertriebskongress Osthessen teil.

Firma

Name/Vorname

Position

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Ich habe noch Fragen, bitte rufen Sie mich an.

Datum

Unterschrift