

## Antwort-Service

Bitte melden Sie sich verbindlich bis zum 10. Februar 2018 an.

### 3. Vertriebsmanagementtag „Think out of the Box“ – Internationalisierung und Digitalisierung

Dienstag, 13. Februar 2018, 10 – 16 Uhr  
Albert-Schäfer-Saal  
Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg

Teilnahmeentgelt: 99,- Euro pro Person.

Die erbrachte Leistung ist nach § 4 Nr. 22 Buchstabe a UStG steuerbefreit. Die Anmeldung zur Veranstaltung ist verbindlich, sobald Sie eine Bestätigungsmail von uns erhalten haben. Absagen sind nur schriftlich, bis 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn, möglich. Bei einem späteren Rücktritt wird das Teilnahmeentgelt in vollem Umfang erhoben.

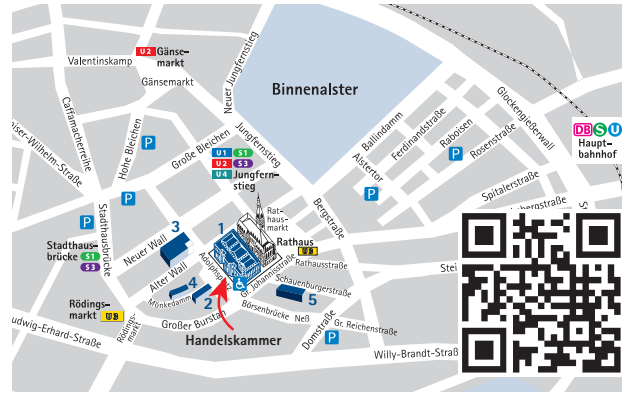
Unter allen Teilnehmern wird ein Vertriebscoaching-Essen (brown bag lunch) mit unserem Referenten Tim Cortinovis verlost. Der Gewinner wird während der Veranstaltung ermittelt.

Diese Veranstaltung ist eine Initiative der Handelskammer Hamburg und des CDH Instituts. Mit der Ausrichtung wurde die Handelskammer Hamburg beauftragt.

Anmeldungen bitte über unsere Veranstaltungsdatenbank unter:  
[www.hk24.de/vertriebsmanagementtag](http://www.hk24.de/vertriebsmanagementtag)

Mit Ihrer Zusage erklären Sie sich mit der Veröffentlichung von Film- und Fotoaufnahmen Ihrer Person im Rahmen der Veranstaltung einverstanden

## So erreichen Sie uns



Scannen Sie einfach den QR-Code oder besuchen Sie uns unter [www.hk24.de/lageplan](http://www.hk24.de/lageplan) und Sie erfahren, wie Sie am schnellsten und besten zu uns gelangen.

Der barrierefreie Zugang zur Handelskammer Hamburg befindet sich an der Ecke Adolphsplatz/Große Johannisstraße.

### Kontakt

Handelskammer Hamburg  
Cathrin Skeries  
Unternehmensförderung, Existenzgründung  
Adolphsplatz 1 | 20457 Hamburg  
Telefon 040 36138-788  
Fax 040 36138-299  
[cathrin.skeries@hk24.de](mailto:cathrin.skeries@hk24.de)  
[www.hk24.de](http://www.hk24.de)



## VERANSTALTUNGEN

### 3. Vertriebsmanagementtag

„Think out of the Box“ – Internationalisierung und Digitalisierung  
Dienstag, 13. Februar 2018, 10 bis 16 Uhr



### 3. Vertriebsmanagementtag

#### „Think out of the Box“ –

#### Internationalisierung und Digitalisierung

Dienstag, 13. Februar 2018

10 – 16 Uhr

Albert-Schäfer-Saal

Adolphsplatz 1, 20457 Hamburg

Der 3. Vertriebsmanagementtag, eine gemeinsame Initiative des Instituts für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e.V. und der Handelskammer Hamburg, steht unter dem Motto „Think out of the Box - Internationalisierung und Digitalisierung“.

Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Angestellte im Vertrieb, Vertriebsleiter, Hersteller als auch an Handelsvertreter. Die ständigen Herausforderungen von Internationalisierung und Digitalisierung werden auf dieser Veranstaltung kreativ betrachtet. Fachvorträge und Beispiele aus der Praxis werden aufzeigen, welche Herausforderungen aber auch Möglichkeiten im Zuge von Internationalisierung und Digitalisierung der Geschäftsbeziehungen bestehen.

Geschäftsmodelle, Marktumfeld und Kundenanforderungen befinden sich in vielen Branchen in einem ständigen und oftmals auch radikalen Wandel. Der Vertrieb ist in diesen Wandlungsprozessen an vorderster Front und daher besonders gefordert. Diese Entwicklungen gilt es zu moderieren oder gar zu steuern. Die Aufgaben des Vertriebs werden damit zunehmend komplexer. Stillstand oder Rückzug dürfen in diesem Umfeld keine Option sein. Um neue Impulse zu entwickeln, lautet ein oft genannter Rat: „Think out of the Box!“ – das heißt denke mal „kreativ“. Diesem Anspruch wollen wir uns auf dieser Veranstaltung stellen. Erfahrungen, Möglichkeiten und Trends werden mit den Teilnehmern besprochen.

### Programm

10 Uhr	<b>Begrüßung</b>  <b>Internationalisierung – ein Rückblick</b> <i>Eberhard Runge, Vorsitzender, Institut für Handelsvermittlung und Vertrieb CDH e. V.</i>
10.15 Uhr	<b>Der Vertrieb im Zeitalter des Hyperwettbewerbes</b> Ist die Digitalisierung im Vertrieb Chance oder Risiko? <i>Thomas Menze, SPPC-Group</i>
11 Uhr	<b>Statements aus der Praxis – Internationalisierung –</b>  <b>Electronics for Specialists</b> <i>Thorsten Siebers, Monacor International GmbH</i>  <b>Männerpflege – Made in Germany</b> <i>Felix Ermer, Brooklyn Soap Company</i>  <b>Erfolgsfaktoren für einen Turnaround</b> <i>Björn Strehl, Strehl GmbH &amp; Co. KG</i>
12 Uhr	<b>Think out of the box Ideen als Impulsgeber für Vertrieb im Wandel</b> <i>Adrian Maier, Inventiv Sales Consulting</i>

12.30 Uhr **Mittagessen**

13.30 Uhr **Think Tank im ganzen Saal**

**„Neue Geschäftsfelder wachsen nicht auf  
den Bäumen – sondern in Ihrem Kopf“**  
*Christian Kaspar Schwarm,  
Schwarm Szmania GmbH*

14.45 Uhr **Mindset im digitalen Vertrieb**  
Digitalisierung automatisiert Abläufe im  
Vertrieb. Dadurch wird ein anderes Mindset  
bei den Mitarbeitern erforderlich.  
*Tim Cortinovic,  
cortinovic.de*

16 Uhr **Ende**

