



Fachmesse und Fachforum zur Vernetzung von Vertrieb & Marketing

19. bis 20. Mai 2010
Congress Centrum Mainz

www.sales-services.gs-expo.de | sales-services@gs.expo.de

FACHFORUM-
PROGRAMM

Medienpartner:

sales
business

Forumpartner:

dda
die dialog
akademie

sales
Services

Fachmesse und Fachforum
für Vertrieb & Marketing

Congress Centrum Mainz
19. - 20. Mai 2010

www.sales-services.gs-expo.de
sales-services@gs-expo.de

Fachforum-Programm

Mittwoch, 19. Mai 2010

Foyer-Bühne (1)

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	TEILNEHMERREGISTRIERUNG UND BESUCH DER FACHMESSE	
10.15 h	Eröffnung Begrüßung durch den Veranstalter	Anna Regina Grap-Schwarz GS ₊ expo GmbH
10.30 h - 11.00 h	Professionell akquirieren - Tipps + Tricks vom Akquise-Titan	Dr. Daniel Langhans Profiakquise Dr. Langhans
11.00 h - 11.30 h	Neue Zeiten erfordern neue Strategien - Lernen Sie die Vorteile von Oracle CRM On Demand kennen	Michael Brüning ORACLE Deutschland GmbH
11.30 h - 12.00 h	Warum CRM? Ein Vortrag für Praktiker	Carsten Kutzner SuperOffice GmbH
12.00 h - 12.30 h	Customer Intelligence - Vom operativen zum analytischen CRM	Nikola Neig SP Integration
12.30 h - 13.00 h	An den Vertriebsleiter gerichtet: "Wie coache ich meine Mannschaft?"	Thomas Eckardt Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner
13.00 h - 13.30 h	Podiumsdiskussion: Ergebnisse und Schlussfolgerungen der Vertriebsumfrage 2010 - im Vergleich zu 2007	Peter Rensch , salesBUSINESS Manfred Sieg , Fa. VERUN Lubert Winnecken , Fa. Parador Prof. Dr. Gerald Lemke , Fachhochschule Mannheim
13.30 h - 14.00 h	MITTAGSPAUSE / BESUCH DER FACHMESSE	
14.00 h - 14.30 h	CRM-Systeme im B2B Vertrieb - Das große Missverständnis	Michael Hopke KP2 GmbH - Miller Heiman Alliance Partner
14.30 h - 15.00 h	Kunden verstehen. Chancen erkennen. Mehr erreichen. Schnelle und flexible Umsetzung Ihrer CRM-Strategie.	Magnus Ölbracht SAP Deutschland AG & Co. KG
15.00 h - 15.30 h	Social Media - Neuer Online Vertriebskanal - Monetarisierung des Social Web	Curt Simon Harlinghausen AKOM360 Multi Channel Marketing GmbH DDA - Die Dialog Akademie
15.30 h - 16.00 h	Der erfolgreiche Außendienst Dank Internet und mobiler Medien	Thomas Hörner Berater, Autor und Referent DDA - Die Dialog Akademie
16.00 h - 16.30 h	Neuer Absatzkanal eCommerce - Was bedeutet das für mein Unternehmen?	Nicolai Kohlbauer Deutsche Daten Portal- und Plattformlösungen GmbH DDA - Die Dialog Akademie
16.30 h - 17.00 h	Das neue Handling® - Kunden gewinnen mit der DNA des Terminators	Martin Limbeck Martin Limbeck Trainings® Team GmbH & Co. KG
17.00 h - 18.00 h	BESUCH DER FACHMESSE	
Ab 18.00	Get Together	

Fachforum-Programm

Mittwoch, 19. Mai 2010

Messe-Bühne (2)

Medienpartner:
sales
business

Forumpartner:
die dialog
akademie
dda

sales
Services

Fachmesse und Fachforum
für Vertrieb & Marketing

Congress Centrum Mainz
19. - 20. Mai 2010

www.sales-services.gs-expo.de
sales-services@gs-expo.de

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	TEILNEHMERREGISTRIERUNG UND BESUCH DER FACHMESSE	
10.30 h - 11.00 h	Kundenbetreuung in BestForm!	Vinzenz Baldus BDVT-Fachgruppe „Verkauf“
11.00 h - 11.30 h	Akquisestrategien für erklärungsdrüftige Produkte und Dienstleistungen	Dipl. Ing. Gisela Obst BDVT-Fachgruppe „Verkauf“
11.30 h - 12.00 h	Lassen Sie Ihre Löwen los!" Vertriebsprofis zu Trainern ausbilden und Dynamik, Effizienz u. Marktvorteile erzeugen	Susanne Alwart alwart+team
12.00 h - 12.30 h	Erfolgreich strategisch verkaufen - Wie kommt der Spitzenverkäufer zum Top-Entscheider	Erhard Wilhelmus Management Training & Consulting
12.30 h - 13.00 h	Werden Sie Paradigmenpionier!	Paul Misar Life Designer
13.00 h - 13.30 h	Schwierige Kunden leicht gewinnen als "Erfolgsberater" mit strategischem Zusatznutzen-Verkaufen, Solution-Selling, System-Selling top-down	Wolfgang Maderthaner Maderthaner Kunden-Manager-Akademie
13.30 h - 14.00 h	Eigenverantwortung als wichtigstes Vertriebs-Asset	Mag. Nikolaus Kimla uptime ITTechnologies GmbH
14.00 h - 14.30 h	Machtfaktor Kommunikation - Wie man mit Sprachmustern Botschaften direkt im Unterbewusstsein platziert	Marc M. Galal Marc M. Galal Institut
14.30 h - 15.00 h	Vertrieboptimierung mit GeoMarketing: „So steigern Sie Marktanteil und Kundenzufriedenheit“	Patrick de la Chau GfK GeoMarketing GmbH
15.00 h - 15.30 h	Gewinn ist die Belohnung für den Unterschied: So steigern Sie sofort und nachhaltig Umsatz + Ertrag	Manfred Sieg BDVT-Fachgruppe „Verkauf“
15.30 h - 16.00 h	Jenseits des Produkts - Regie führen im Verkauf	Rainer Bopp BDVT-Fachgruppe „Verkauf“
16.00 h - 16.30 h	Führungskräfte - Entwicklung und Verkaufstraining	Robert Jahrstorfer BDVT-Fachgruppe „Verkauf“
16.30 h - 17.00 h	Wie machen Sie aus Ihren Kunden Fans?	Anja Myrdal BDVT-Fachgruppe „Verkauf“
17.00 h - 18.00 h	Besuch der Fachmesse	
Ab 18.00 h	Get Together	

Workshops

Mittwoch, 19. Mai 2010

Saal Zagreb

Medienpartner:
sales
business

sales 
Services

Fachmesse und Fachforum
für Vertrieb & Marketing

Congress Centrum Mainz
19. - 20. Mai 2010

www.sales-services.gs-expo.de
sales-services@gs-expo.de

Forumpartner:
 **dda**
die dialog
akademie

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	ANMELDUNG ZUM WORKSHOP / BESUCH DER FACHMESSE	
11.00 h - 12.30	Emotionen als Erfolgsfaktor bei Wahrnehmung und Wirkung im Kundendialog	Marcus Auth Siegfried Vögele Institut Internationale Gesellschaft für Dialogmarketing mbH
13.00 h - 14.30	Verkauf unter ethischen Gesichtspunkten	Matthias Reithmann BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
14.30 h - 18.00 h	Besuch der Fachmesse	
Ab 18.00 h	Get Together	

Für alle Workshops ist eine Voranmeldung erforderlich. E-Mail: dr.kater@gs-expo.de

Abendseminar

Mittwoch, 19. Mai 2010

Saal Zagreb

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	ANMELDUNG ZUM ABENDSEMINAR / BESUCH DER FACHMESSE	
18.00 h - 20.00	Erfolgreich verkaufen ohne Rabatt	Peter von Quernheim DVKS Deutsche Verkäufer Schule

Die Teilnahmegebühr am Seminar beträgt 180,00 EUR. Die Anmeldung erfolgt unter E-Mail: dr.kater@gs-expo.de

Fachforum-Programm

Donnerstag, 20. Mai 2010

Foyer-Bühne (1)

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	TEILNEHMERREGISTRIERUNG UND BESUCH DER FACHMESSE	
10.30 h - 11.00 h	Quick-Wins im Vertrieb - Strategische Ansätze für Ihre Marktbearbeitung	Dirk Kreuter kreuter: neukunden mit garantie!
11.00 h - 11.30 h	CRM Einführungsstrategie	Wolfgang Schwetz Schwetz Consulting
11.30 h - 12.00 h	Durchgängige Prozesse in Marketing + Vertrieb bei J. Eberspächer GmbH & Co. KG	Hans Friedrich Clement im Dialog mit ITML-Produktmanager CRM Michael Stump ITML GmbH / J. Eberspächer GmbH + Co. KG
12.00 h - 12.30 h	Forecast in CRM: Dichtung oder Wahrheit?	Klaus Amann (Nutbaser GmbH) DocHouse GmbH/ Nutbaser GmbH
12.30 h - 13.00 h	Tools für den Vertriebsleiter	Thomas Eckardt Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner
13.00 h - 13.30 h	Podiumsdiskussion: Web 2.0 Vertrieb-Social Media/Social Network	Peter Rensch, salesBUSINESS Friedrich Barth, XING Thorsten Hahn, Autor Jens Stolze, creative 360 Harald R. Fortmann, Vizepräsident BVDW Bundesverband Digitale Wirtschaft
13.30 h - 14.00 h	MITTAGSPAUSE / BESUCH DER FACHMESSE	
14.00 h - 14.30 h	Machtfaktor Kommunikation - Wie man mit Sprachmustern Botschaften direkt im Unterbewusstsein platziert	Marc M. Galal Marc M. Galal Institut
14.30 h - 15.00 h	Bedeutung des Digitalen Marketings als Vertriebskanal für On- und Offline-Verkäufe	Harald R. Fortmann Yellow Tomato GmbH DDA - Die Dialog Akademie
15.00 h - 15.30 h	Web Analytics - Erfolgsmessung und Umsatzsteigerung	Ralf Haberich Nedstat GmbH DDA - Die Dialog Akademie
15.30 h - 16.00 h	Angebot = Auftrag - Erfolgreiches Angebotsmanagement	Dirk Kreuter kreuter: neukunden mit garantie!
16.00 h - 16.30 h	Podiumsdiskussion: Chancen im Export für kleinere und mittlere Unternehmen	Gustel Bamberger, IHK Wiesbaden GTAI
Ab 16.30 h	Besuch der Fachmesse	

Fachforum-Programm

Donnerstag, 20. Mai 2010

Messe-Bühne (2)

Medienpartner:
sales
business

Forumpartner:
 die dialog
 akademie

sales 
Services

Fachmesse und Fachforum
 für Vertrieb & Marketing
Congress Centrum Mainz
19. - 20. Mai 2010
www.sales-services.gs-expo.de
sales-services@gs-expo.de

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	TEILNEHMERREGISTRIERUNG UND BESUCH DER FACHMESSE	
10.30 h - 11.00 h	Professionell akquirieren - Tipps + Tricks vom Akquise-Titan	Dr. Daniel Langhans Profiakquise Dr. Langhans
11.00 h - 11.30 h	Mit Risiko-Management auf Nummer sicher	Ralph Martin EMIRAT AG
11.30 h - 12.00 h	Cash Cows, Poor Dogs und die Sterne – Mit Kundenanalysen zum gezielten Umsatzwachstum	Stefan-Dominik Ibel D&B Deutschland GmbH
12.00 h - 12.30 h	Der neue Innendienst - mehr Vertriebsproduktivität durch die "interne Service Firma" (ISF)	Helga Schuler top-perform
12.30 h - 13.00 h	Erfolgreicher Online-Vertrieb durch Usabilityoptimierung und Online-Marketing mit Google AdWords & Co.	Uli Häfele NETFORMIC GmbH
13.00 h - 14.00 h	MITTAGSPAUSE / BESUCH DER FACHMESSE	
14.00 h - 14.30 h	Besser Verkaufen mit Konfiguratoren	Dr. Heinz Joachim Bless / Rainer Feldmann BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
14.30 h - 15.00 h	Verkauf unter ethischen Gesichtspunkten	Matthias Reithmann BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
15.00 h - 15.30 h	Verkaufen trotz Krisenzeiten – Kundennutzen ist der Schlüssel zum Erfolg	Holger Seeleke BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
15.30 h - 16.00 h	Die Kraft der Vision im Unternehmen nutzen	Rainer Kratzmann BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
16.00 h - 16.30 h	Wie Sie mit dem Mentality Quotient (MQ) Test wirklich die besten Verkäufer rekrutieren können	Thomas Menthe BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
Ab 16.30 h	Besuch der Fachmesse	

Medienpartner:
sales
business

sales 
Services

Workshops

Donnerstag, 20. Mai 2010

Saal Zagreb

Forumpartner:
 die dialog
akademie

Fachmesse und Fachforum
für Vertrieb & Marketing
Congress Centrum Mainz
19. - 20. Mai 2010
www.sales-services.gs-expo.de
sales-services@gs-expo.de

Ort/Uhrzeit	Thema	Referent
Ab 09.00 h	ANMELDUNG ZUM WORKSHOP / BESUCH DER FACHMESSE	
11.00 h - 12.30	Wie machen Sie aus Ihren Kunden Fans?	Anja Myrdal BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
13.00 h - 14.30	Kundenbetreuung in BestForm!	Vinzenz Baldus BDVT-Fachgruppe "Verkauf"
Ab 14.30 h	Besuch der Fachmesse	

Für alle Workshops ist eine Voranmeldung erforderlich. E-Mail: dr.kater@gs-expo.de