

## Die HfWU

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen blickt auf eine über 65-jährige Geschichte zurück. Als Hochschule für Angewandte Wissenschaft verbindet sie Tradition und Moderne. Innovative Studiengänge gehören ebenso dazu wie neue Inhalte und Lehrformen. Am Leitbild des Unternehmertums ausgerichtet, werden ihre Studierenden auf Bachelor- und Master-Niveau praxisnah ausgebildet.

## Die WAF

In der WAF Weiterbildungsakademie an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt e.V. hat die HfWU seit 2003 ihre außerhalb des regulären Studienbetriebs bestehenden Aus- und Weiterbildungsaktivitäten gebündelt. Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der Durchführung von Seminaren, Zertifikatslehrgängen sowie Studienprogrammen für Berufstätige. Die WAF ist somit Ihr Vertragspartner für diese Seminarreihe.

### Wissenschaftliche Leitung

**Prof. Dr. Valentin Schackmann**  
Prorektor Karriere  
und Weiterbildung

Hochschule für Wirtschaft und  
Umwelt Nürtingen-Geislingen



### Anmeldung

WAF Weiterbildungsakademie  
an der Hochschule  
Nürtingen-Geislingen e.V.  
Neckarsteige 6-10  
72662 Nürtingen  
[www.hfwu.de/weiterbildung](http://www.hfwu.de/weiterbildung)

**Anmeldeschluss**  
**3 Wochen vor Seminarbeginn**

### Rechnungsstellung

Die Rechnungsstellung erfolgt 6 Wochen vor Kursbeginn. Ein Rücktritt bis 4 Wochen vor Kursbeginn ist kostenfrei. Danach ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Selbstverständlich kann ein/e Ersatzteilnehmer/in benannt werden.

### Ansprechpartner

Susanne Liemer  
Tel. 07022 201401  
E-Mail: [susanne.liemer@hfwu.de](mailto:susanne.liemer@hfwu.de)

Prof. Dr. Valentin Schackmann  
E-Mail: [valentin.schackmann@hfwu.de](mailto:valentin.schackmann@hfwu.de)

Prof. Dr. Kristina Weichelt  
E-Mail: [kristina.weichelt@hft-stuttgart.de](mailto:kristina.weichelt@hft-stuttgart.de)

<b>Kurs - Nr.</b>	818
<b>Seminarort</b>	Nürtingen
<b>Kursgebühr</b>	mwstfrei
Workshop 1 bis 4	3.890 EUR
Workshop 1	1.990 EUR
Workshop 2, 3, 4	je 690 EUR
<small>(inkl. Lehrgangsunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen)</small>	
<b>Seminarplätze</b>	max. 16



## WORKSHOPS FÜR VERTRIEBSPROFIS

kundenintelligent,  
kommunikationsstark, integral



**Seminarreihe in 6 Tagen**  
(auch einzeln buchbar)  
**Sommer/Herbst 2018**

**Hochschule für Wirtschaft und Umwelt  
Nürtingen-Geislingen (HfWU)**

## Ihre Herausforderung im Vertrieb

Mit der Verleihung des Alfred-Nobel-Gedächtnispreises für Wirtschaftswissenschaften an Richard H. Thaler wird einmal mehr deutlich: Der *homo oeconomicus* existiert nicht. Dass Kunden nicht rein rational agieren, weiß (fast) jeder Vertriebler aus seinem Berufsalltag. Aber wie erKENNE ich meinen Kunden? Und wie agiere ich zielführend im Spannungsfeld von Kunden, Unternehmen, Kollegen und Mitbewerbern? Diesen Fragen widmen sich unsere Workshops:

**kundenintelligent** – ich verstehe meinen Kunden.

**kommunikationsstark** – ich weiß Gespräche zielorientiert zu gestalten.

**integral** – mit dem Input aus BWL, Psychologie und Kommunikation kann ich in hoch komplexen Situationen professionell agieren.

## Unsere Zielgruppe

Unsere Seminarreihe richtet sich an Quereinsteiger in den Vertrieb ebenso wie an gestandene Vertriebler, die ihren Blickwinkel um neue Ansätze und Einblicke erweitern möchten. Unsere Märkte fordern uns mit Industrie 4.0, Vernetzung via Internet und weiteren Trends heraus. Dies hat Auswirkungen auf die Art, wie wir Kunden finden, Gespräche führen, Lösungen erarbeiten und nicht zuletzt darauf, wie wir erfolgreich und mit einer gesunden Work-Life-Balance den wachsenden Anforderungen begegnen.

## Unser Ziel – Ihr Nutzen

Unsere Workshops wurden konzipiert für Unternehmen und Selbstständige, die ihren Vertrieb nicht mehr nur allein auf Produkte fokussieren können, sondern kundenintelligent gemeinsam Lösungen erarbeiten. Unser Ziel ist es, Ihnen mit einer integralen Mischung von Ansätzen aus Vertrieb, Kommunikation und Psychologie einen spannenden und erfolgsversprechenden Blick auf Ihre tägliche Arbeit zu geben.

## Ihre Referenten

### Dr. Kristina Weichelt

Seminarleitung, Professorin für BWL/Marketing und Vertrieb, Trainerin für Strategisches Marketing und Vertrieb, Prozesse und Kommunikation



### Stephan Konz

Dipl.-Ing.(FH), Dipl.-Wirt.-Ing.(FH), Trainer für Kommunikation, Vertrieb und Unternehmensentwicklung, Unternehmer, Präsident des CDH-Wirtschaftsverband für Vertrieb e.V.



### Dr. Katrin Allmendinger

Professorin für Wirtschaftspsychologie, Trainerin für Organisations- und Teamentwicklung, Workshop-Moderation und Kommunikation



### Sven Kosnick

Berufsschullehrer und Zen-Lehrer, Trainer für entwicklungspsychologische Grundlagen und achtsamkeitsbasierte Stressreduktion



Die Programme mit allen Einzelheiten finden Sie auf unserer Homepage: <https://www.hfwu.de/vertriebsprofis>

## Workshop 1

07. - 09. Juni 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Die hohe Kunst des Verkaufens

Die Bedeutung des Vertriebs (0,5 Tage)  
Auf dem Weg vom Produktvertrieb zum Lösungsvertrieb  
Wer ist mein Kunde? – Buying Center durchschauen (**Weichelt**)

Wie Menschen und Unternehmen „ticken“ (1,0 Tage)  
Unternehmens- und Gesprächskulturen nach Spiral Dynamics  
Kundenbeziehungen gestalten (**Weichelt/Kosnick**)

Typ- und zielgerechte Kommunikation (1,5 Tage)  
Anwendungsbeispiel: Wie funktioniert das in der Praxis?  
Kommunikation und Gesprächsführung  
Transfer: Gesprächsstrategien anpassen (**Weichelt/Konz**)

## Workshop 2

14. Sept. 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Auf dem Laufenden sein

Markt- und Wettbewerbsbeobachtung  
Kundenseitige Unternehmensanalyse (**Weichelt**)

## Workshop 3

28. Sept. 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Sicher in der Rolle des Moderators

Moderationstechniken  
Workshops konzipieren und leiten (**Allmendinger**)

## Workshop 4

12. Okt. 2018  
09:00 - 17:00 Uhr

### Stressbewältigung mit Meditation und Körperübungen

Einflüsse auf die persönliche Performance  
Anwendung von Meditations- und Körpertechniken (**Kosnick**)