

# AGENDA | NATIONALES VERKAUFSLEITERMEETING

## Mittwoch, 8. und Donnerstag, 9. November 2023

### AGENDA – 1. TAG | Mittwoch, 8. November 2023

Uhrzeit	Themenpunkt	Präsentiert durch	Raum
12.00 – 13.00 Uhr	LUNCH		Restaurant „Zizou“ (EG)
13.00 – 13.30 Uhr	<b>Begrüßung + Eröffnung</b> Vorstellung der Vertriebskennzahlen	Frank Theobald	„Amsterdam 1+2“ (1. OG) 
13.30 – 14.15 Uhr	<b>Marketing Owned Media</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Social Media</li> <li>▪ Klüh4all   Online-Magazin + Newsletter</li> <li>▪ Podcast + YouTube (für Sonderthemen)</li> </ul>	Sarah Latton	
14.15 – 15.00 Uhr	<b>Smart Cleaning: Der Countdown läuft!</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Informationen zum Projektstatus</li> </ul>	Michael Stein	
15.00 – 15.30 Uhr	PAUSE		Atrium
15.30 – 17.30 Uhr	<b>Workshop   Cleaning/Clinic, Facility Service</b> <i>Vom reaktiven zum aktiven Vertrieb im Mittelstand:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wie können wir den Markt besser bearbeiten?</li> <li>▪ Was hindert Sie heute daran, aktiv den Markt zu bearbeiten?</li> <li>▪ Was benötigt der Vertrieb zur Unterstützung, um das zu ändern?</li> </ul>	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitung + Vertriebsteam	„Rio de Janeiro“ (1. OG) 
15.30 – 17.30 Uhr	<b>Workshop   Catering</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wie können wir unsere zukünftigen Projekte noch besser qualifizieren?</li> <li>▪ Wie können wir ein Projekt Qualifizierungsprofil erstellen, welches uns nachhaltig weiterhilft?</li> <li>▪ Wie identifiziere ich das „Buying Center“ ganzheitlich mit allen Schlüsselpersonen, die für die Entscheidung wichtig sind?</li> </ul>	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitung + Vertriebsteam	„Singapur“ (1. OG) 
15.30 – 17.30 Uhr	<b>Workshop   Security</b> <i>Erhöhung der Zuschlagsraten: Optimierung der Angebotslegung für überregionale/nationale Kunden</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Potenzialbewertung anhand harter Kriterien: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Warum passt <u>dieser</u> Kunde zu uns?</li> <li>○ Wie vermeiden wir eine reine LV-Bepreisung?</li> </ul> </li> <li>▪ Ressourcenaufteilung (Ablaufschema): <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <u>Wer</u> erhält <u>warum</u> den Lead bei überregionalen/nationalen Kunden?</li> <li>○ Wie gestalten wir optimale Selling Center für überregionale/nationale Kunden?</li> <li>○ Was unterscheidet die Angebotslegung für regionale Kunden?</li> </ul> </li> </ul>	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitungen + Vertriebsteam	„Paris“ (1. OG) 
19.00 – 21.30 Uhr	ABENDESSEN		Restaurant „Zizou“ (EG)
21.30 – 23.30 Uhr	GET-TOGETHER		„BEAU BAR“ (EG)

# AGENDA | NATIONALES VERKAUFSLEITERMEETING

Mittwoch, 8. und Donnerstag, 9. November 2023

## AGENDA – 2. TAG | Donnerstag, 9. November 2023

Uhrzeit	Themenpunkt	Präsentiert durch	Raum
09.00 – 13.30 Uhr	Fortsetzung <b>Workshop   Cleaning/Clinic, Facility Service</b>	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitungen + Vertriebsteam	„Rio de Janeiro“ (1. OG) 
09.00 – 13.30 Uhr	Fortsetzung <b>Workshop   Catering</b>	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitungen + Vertriebsteam	„Singapur“ (1. OG) 
09.00 – 13.30 Uhr	Fortsetzung <b>Workshop   Security</b>	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitungen + Vertriebsteam	„Paris“ (1. OG) 
10:30 – 11:00 Uhr	PAUSE		Atrium
13.30 – 14.15 Uhr	LUNCH		Restaurant „Zizou“ (EG)
14.15 – 17.00 Uhr	<b>Ergebnispräsentationen   Workshops</b>	ca. 45 Minuten pro Fachbereich	„Amsterdam 1+2“ (1. OG) 
15.30 – 15.45 Uhr	PAUSE		Atrium
17.00 Uhr	<b>Zusammenfassung der Arbeitsergebnisse   Fazits</b>	alle	„Amsterdam 1+2“ (1. OG) 
17.30 Uhr	ENDE		