

# 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	Begrüßung + Eröffnung Vorstellung der Vertriebskennzahlen	Frank Theobald	„Amsterdam 1+2“ (1. OG) 
13:30 – 14:15 Uhr	<b>Marketing Owned Media</b> ▪ Social Media ▪ Klüh4all   Online-Magazin + Newsletter ▪ Podcast + YouTube (für Sonderthemen)	Sarah Latton	
14:15 – 15:00 Uhr	<b>Smart Cleaning: Der Countdown läuft!</b> ▪ Informationen zum Projektstatus	Michael Stein	
15.00 – 15.30 Uhr	PAUSE		Atrium
15.30 – 17.30 Uhr	<b>Workshop   Cleaning/Clinic, Facility Service</b> Vom reaktiven zum aktiven Vertrieb im Mittelstand: ▪ Wie können wir den Markt besser bearbeiten? ▪ Was hindert Sie heute daran, aktiv den Markt zu bearbeiten? ▪ Was benötigt der Vertrieb zur Unterstützung, um das zu ändern?	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitung + Vertriebsteam	„Rio de Janeiro“ (1. OG) 
15.30 – 17.30 Uhr	<b>Workshop   Catering</b> ▪ Wie können wir unsere zukünftigen Projekte noch besser qualifizieren? ▪ Wie können wir ein Projekt Qualifizierungsprofil erstellen, welches uns nachhaltig weiterhilft? ▪ Wie identifizierte ich das „Buying Center“ ganzheitlich mit allen Schlüsselpersonen, die für die Entscheidung wichtig sind?	Fach-GF/Mitgliedern der Geschäftsleitung + Vertriebsteam	„Singapur“ (1. OG) 
15.30 – 17.30 Uhr	<b>Workshop   Security</b> Erhöhung der Zuschlagsraten: Optimierung der Angebotslegung für <u>überregionale/nationale</u> Kunden ▪ Potenzialbewertung anhand harter Kriterien: ○ Warum passt <u>dieser</u> Kunde zu uns? ○ Wie vermeiden wir eine reine LV-Bepreisung?  ▪ Ressourcenaufteilung (Ablaufschema): ○ Wer erhält <u>warum</u> den Lead bei überregionalen/nationalen Kunden? ○ Wie gestalten wir optimale Selling Center für überregionale/nationale Kunden? ○ Was unterscheidet die Angebotslegung für regionale Kunden?	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) 
<b>10:30 – 11:00 Uhr</b>	<b>PAUSE</b>		Atrium
<b>13.30 – 14.15 Uhr</b>	<b>LUNCH</b>		Restaurant „Zizou“ (EG)
14.15 – 17.00 Uhr	<b>Ergebnispräsentationen   Workshops</b>	ca. 45 Minuten pro Fachbereich	„Amsterdam 1+2“ (1. OG) 
<b>15.30 – 15.45 Uhr</b>	<b>PAUSE</b>		Atrium
17.00 Uhr	<b>Zusammenfassung der Arbeitsergebnisse   Fazits</b>	alle	„Amsterdam 1+2“ (1. OG) 
<b>17.30 Uhr</b>	<b>ENDE</b>		