

Programm

# Staffellauf – vom Lead bis zum Auftrag



Startschuss  
12. Oktober 2017

# Staffellauf – vom Lead bis zum Auftrag

## Das B2B-Event rund um die Customer Journey

Erleben Sie Vorträge, bei denen die Customer Journey vom Lead bis zum Auftrag durchgängig dargestellt wird. Experten aus den Bereichen Lead-Generierung, Lead Management, Vertriebssteuerung und Recht reichen sich den symbolischen Staffelstab und vermitteln Ihnen etappenweise Themen, die einen echten Nutzen für Ihre tägliche Arbeit aufzeigen. In der letzten Etappe wird der Staffelstab an die Teilnehmer übergeben. Gehen auch Sie an den Start!

### Die Zielgruppe

Das Event richtet sich exklusiv an Führungskräfte im B2B-Umfeld.

Zeit	Firma	Referent	Vortragsthema
09:30	Come Together		
10:00	 INTEM	Carsten Kutzner	Big Picture: Ein Überblick des Vortragstages
10:15	 strike2 Leadmanagement Coach	Norbert Schuster	Wasserloch-Strategie für eine erfolgreiche Neukundengewinnung
11:00	 RAYERMANN DITTMEIER	Dr. Marcus Rayermann	Der Anfang und das Ende vom Lead: Rechtliche Rahmenbedingungen
11:30	Kaffeepause		
11:45	 EVOLANCHE	Stefan Rottmann	Marketing Automation: Mehr Kunden mit modernem Lead Management
12:30	Mittagspause mit Imbiss		
13:45	 INTEM	Carsten Kutzner	Verkaufsstrategien unter der Lupe: Wie ein Lead zum Kunden wird
14:30	 INTEM	Helmut Seßler	Kopf denkt – Bauch lenkt: Verkaufen für Vertriebs- und Führungskräfte
15:00	Kaffeepause		
15:15	 Deutsche Messe Interactive	Eric Berger	Frische Leads für Marketing & Vertrieb durch externe Dienstleister
16:00		Sie sind dran!	Übergabe des Staffelstabes an die Teilnehmer & Diskussionsrunde

# JETZT

**ANMELDEN UND STARTPLATZ SICHERN**

[go.messe-interactive.de/staffellauf2017?emq=intem](http://go.messe-interactive.de/staffellauf2017?emq=intem)

Bis zum  
15.08.2017  
**99,- €**

Bis zum  
15.09.2017  
**129,- €**

Ab dem  
16.09.2017  
**149,- €**

# Wasserloch-Strategie®

## für eine erfolgreiche Neukundengewinnung

Die „alten“ Wege zur Neukundengewinnung wie Werbung, Anzeigen und telefonische Kaltakquise funktionieren immer schlechter. Rund 80% aller B2B-Geschäfte werden durch die Vorabrecherche im Internet beeinflusst. Wie können sich B2B-Unternehmen darauf einstellen und in dieser Situation Interessenten generieren? Die Wasserloch-Strategie® und Inbound Marketing sind die Antwort. Erfahren Sie, wie Sie das Internet und die sozialen Netzwerke dazu nutzen können von Ihren Wunschkunden gefunden zu werden und diese in Leads zu konvertieren.

### Wer ist der Referent?

Norbert Schuster ist Lead Management Coach und Strategieberater für die Digitalisierung im Marketing und Vertrieb. Er ist Speaker und Autor der Bücher „Lead Management“ und „Die Inbound Marketing Methode“. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Marketing ist er ein Experte im Bereich der B2B-Neukundengewinnung.

### Was ist mein Nutzen?

Sie erhalten einen fundierten Überblick über B2B-Lead-Generierung und Lead Management. Im Fokus stehen: Buyer Personas – als Ausgangspunkt erfolgreicher Zielgruppenkommunikation – die effiziente Nutzung von Online und Offline Touchpoints sowie Möglichkeiten zur Entwicklung der gewonnenen Leads bis zur Vertriebsreife.

### Was nehme ich mit?

Freuen Sie sich auf ein "Playbook" mit Handlungsempfehlungen, wie Sie das Potenzial der Digitalisierung für Ihr Marketing und Ihren Vertrieb nutzen, um mehr Marktpräsenz zu erreichen und qualifizierte Interessenten zu generieren.

**"Mit modernem Lead Management können Sie die Herausforderungen der Entwicklung von Interessenten zu Kunden und von Kunden zu Bestandskunden meistern."** Norbert Schuster



# Der Anfang und das Ende vom Lead

## Rechtliche Rahmenbedingungen

Mit zunehmender Digitalisierung erweitern sich die Möglichkeiten der gezielten Kundenansprache rasant. Ständig werden neue Ansätze entwickelt, wie Daten miteinander verknüpft werden können, um die Bedürfnisse der Kunden noch besser anzusprechen. Wie geht der Gesetzgeber und wie gehen Gerichte damit um? Welche rechtlichen Vorgaben sind zu beachten? Die Kenntnis der aktuellen Rechtslage ist in diesem Bereich von zentraler Bedeutung.

**“Aufgabe eines Beraters ist es, dem Mandanten eine verlässliche, praxisorientierte Grundlage für seine operativen und strategischen Entscheidungen zu verschaffen.“**

Dr. Marcus Rayermann

### Wer ist der Referent?

Dr. Marcus Rayermann ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei RAYERMANN DITTMEIER in München. Nach einigen Stationen in nationalen und internationalen Anwaltskanzleien hat Herr Dr. Rayermann im Jahre 2000 seine eigene Kanzlei gegründet und sich u.a. auf das Online-Recht spezialisiert. Die Beratung bei der Gestaltung von Marketingmaßnahmen ist heute ein wesentlicher Bereich der Kanzlei.

### Was ist mein Nutzen?

Im Rahmen des Vortrags werden rechtliche Vorgaben, die den Umgang mit Leads betreffen, sowie deren Interpretation durch die Rechtsprechung näher beleuchtet. Gibt es neue Entwicklungen? Der Vortrag soll insoweit eine praxisnahe Orientierungshilfe geben.

### Was nehme ich mit?

Sie erhalten eine Präsentation der relevanten Themen als Nachschlagewerk, das Ihnen den Umgang mit Leads erleichtern soll.



# Marketing Automation

## Mehr Kunden mit modernem Lead Management

Mit der Digitalisierung verändert sich das Kundenverhalten und stellt B2B-Unternehmen vor neue Herausforderungen. Doch wie reagieren Sie auf das veränderte Kaufverhalten potenzieller Kunden? Sind die entsprechenden Maßnahmen erst einmal geplant, stellt sich die Frage nach der Erfolgsmessung und dem Return on Investment (ROI). Nichts ist fataler, als viel Zeit und Geld in umfangreiche Maßnahmen zu investieren und am Ende festzustellen, dass sich der Aufwand nicht gelohnt hat. Erfahren Sie aus Best Practice-Beispielen, was Marketingkampagnen nachweislich erfolgreich macht.

**"Ich glaube, dass in Zukunft kaum mehr aktive Kaltakquise betrieben wird, da sie zu teuer und zu langwierig ist.**

**Aber – der Interessent muss irgendwann kontaktiert werden."** Stefan Rottmann

### Wer ist der Referent?

Stefan Rottmann ist Sales Manager bei der SC-Networks GmbH, dem Hersteller der integrierten E-Mail Marketing Lösung Evalanche. Er sammelte Erfahrung als Vertriebsleiter und Geschäftsführer einer Telemarketing-Agentur im B2B-Bereich. Seit nun mehr als 25 Jahren unterstützt er B2B-Unternehmen aus der Industrie- und IT-Branche bei der Optimierung ihrer Lead Management-Prozesse. Darüber hinaus ist er als Dozent für den TÜV-Hessen-zertifizierten Lehrgang „Lead Management Consultant“ tätig.

### Was ist mein Nutzen?

Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, wie Sie ein effizientes Lead Management aufbauen und damit den Vertrieb mit mehr und besseren Leads unterstützen können. Darüber hinaus erhalten Sie einen tiefen Einblick in die Erfolgsplanung und -messung Ihrer Marketingmaßnahmen durch Marketing Automation.

### Was nehme ich mit?

Sie erhalten eine Checkliste mit konkreten Handlungsanweisungen zur Umsetzung erfolgreicher Lead Management- und Marketing Automation-Projekte in Ihrem Unternehmen.



# Verkaufsstrategien unter der Lupe

## Wie ein Lead zum Kunden wird

Menschen kaufen bei Menschen. Jeder kann verkaufen! In beinahe jedem Menschen steckt ein Verkaufstalent, das messbar mehr Erfolge erzielen kann: mit mehr Abschlüssen, mit zufriedeneren Kunden, mit weniger Rabatten. Die einzige Voraussetzung ist das richtige Training! Erfahren Sie in diesem Vortrag, was Verkaufsprofis ausmacht. Wir beleuchten gemeinsam diese Aspekte unter dem Motto: Wie verwandelt man Leads in Kunden?

### Wer ist der Referent?

Carsten Kutzner ist Führungskräfte- und Verkaufstrainerausbilder sowie Mitglied der Geschäftsführung der INtem® Trainergruppe Seßler & Partner Gesellschaft für Kommunikations-, Verkaufs- und Managementtraining mbH für den Bereich Key-Account-Management und Trainereinsatz. Mit seiner jahrelangen Erfahrung als Gesellschafter, Geschäftsführer und Vertriebsleiter bringt er Expertise in der Vertriebssteuerung und fundiertes Vertriebs- und Branchenwissen mit.

### Was ist mein Nutzen?

Sie erhalten fundiertes Vertriebswissen, das direkt in die vertriebliche Praxis übernommen werden kann. Sie lernen Tools kennen, welche Ihnen sofort helfen mehr Umsatz zu verbuchen und Kunden aktiv anzusprechen. Freuen Sie sich darüber hinaus auf Umsetzungs- und Coachingtipps für Führungskräfte.

### Was nehme ich mit?

Neben einer praxisorientierten Checkliste und konkreten Umsetzungstipps, erhalten Sie ein Exemplar des Buches oder des Hörbuches „Der Beziehungsmanager“ von Helmut Seßler, INtem®.

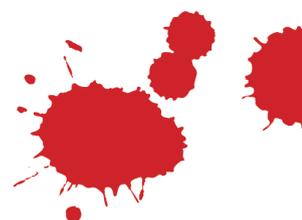
**„Das Teuerste an der Lead-Nachbereitung ist, wenn man sie unterlässt.“** Carsten Kutzner



# Kopf denkt – Bauch lenkt

## Gehirngerechtes Verkaufen für Vertriebs- und Führungskräfte

Wann, wie und warum treffen Menschen Entscheidungen – auch Kaufentscheidungen? Erfahren Sie, welche Rolle unsere Emotionen bei Entscheidungen spielen und was es für Führung und Vertrieb bedeutet, wenn die meisten Entscheidungen „unbewusst“ getroffen werden. Darüber hinaus werden Lösungen aufgezeigt, wie Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter diese zukunftsweisenden Erkenntnisse in die Praxis integrieren.



**"In Führung und Vertrieb galt bisher eines:**

**Man sieht den Menschen nur vor die Stirn, nicht ins Hirn. Das hat sich Dank neuer Erkenntnisse geändert: Wissenschaftliche Studien aus der Gehirnforschung zeigen, wann, wie und warum Menschen Entscheidungen treffen – auch Kaufentscheidungen!"**

Helmut Seßler



### Wer ist der Referent?

Helmut Seßler ist Gründer und Geschäftsführer der INtem® Unternehmensgruppe sowie Ansprechpartner für bundesweite und internationale Qualifizierungsprojekte im Vertrieb. Er ist seit über 27 Jahren erfolgreich als Verkaufstrainer und Verkaufstrainerausbilder tätig und steht für die messbare und nachhaltige Umsetzungsorientierung von Weiterbildungsmaßnahmen. Der Autor mehrerer Bücher konnte mit der INtem®-Gruppe bislang mehr als 20 Trainingspreise gewinnen.

### Was ist mein Nutzen?

Sie steigern Ihr Bewusstsein dafür wann, wie und warum Menschen Entscheidungen treffen. Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Umsetzungstipps für Ihre tägliche Arbeit in Führung und Vertrieb.

### Was nehme ich mit?

Freuen Sie sich auf Ihren persönlichen Gutschein für einen online INtem®-Limbic®-Personality Check.



# FrISChe Leads für Marketing & Vertrieb durch externe Dienstleister

Kennen Sie das? Sie setzen Marketingkampagnen um, basteln an der Online-Unternehmenspräsenz, organisieren Events und Messeauftritte und dennoch bekommen Sie täglich Druck aus dem Vertrieb, weil es Ihren Kollegen an neuen Kontakten fehlt? Kurzum: Es ist Zeit, in puncto Lead-Generierung noch mehr Gas zu geben als Sie es ohnehin schon tun. Erfahren Sie, wie die Zusammenarbeit mit einem auf B2B-Lead-Generierung spezialisierten Dienstleister Ihr Marketing- und Vertriebsteam unterstützen kann und warum sich der Einsatz nachweislich lohnt.

**"Im B2B-Umfeld ist die Gewinnung neuer Interessenten eine Kunst. Als Tochter der Deutschen Messe zeichnet uns jahrelange Erfahrung im B2B-Geschäft und unsere hochqualifizierte Entscheidungsdatenbank aus."** Eric Berger

## Wer ist der Referent?

Eric Berger ist ein ausgewiesener Online-Experte. Nach seiner Tätigkeit als Softwareentwickler und Unternehmensberater, arbeitete er für das Unternehmen freenet AG, unter anderem als Vorstand für Online Services und Online Vertrieb, Marketing und Mobiles Internet. Aktuell ist er als CEO bei der Deutschen Messe Interactive tätig.

## Was ist mein Nutzen?

Sie steigern Ihr Bewusstsein für Themen rund um Datenherkunft und Datenqualität sowie erfolgsbasierte Modelle der B2B-Lead-Generierung im Rahmen der Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie sowohl die Anzahl als auch die Qualität der generierten Neukontakte nachweislich und ressourcenschonend steigern können.

## Was nehme ich mit?

Sie erhalten unser exklusives Fachmagazin "B2B-Insights" mit Expertentipps, Checklisten und wissenswerten Beiträgen rund um eine erfolgreiche B2B-Lead-Generierung.



# Räumlichkeit und Anreise

## Sind Sie startklar?

### Räumlichkeit

Die Hermes Lounge befindet sich im 18. Stockwerk des Messehochhauses auf dem Messegelände in Hannover. Die Veranstaltungsräumlichkeit mit der sensationellen Aussicht über die Stadt bietet den perfekten Raum für das exklusive Führungskräfte-Event im B2B-Umfeld.

### Haben Sie noch Fragen?

Zögern Sie nicht uns zu kontaktieren. Wir helfen Ihnen gerne!

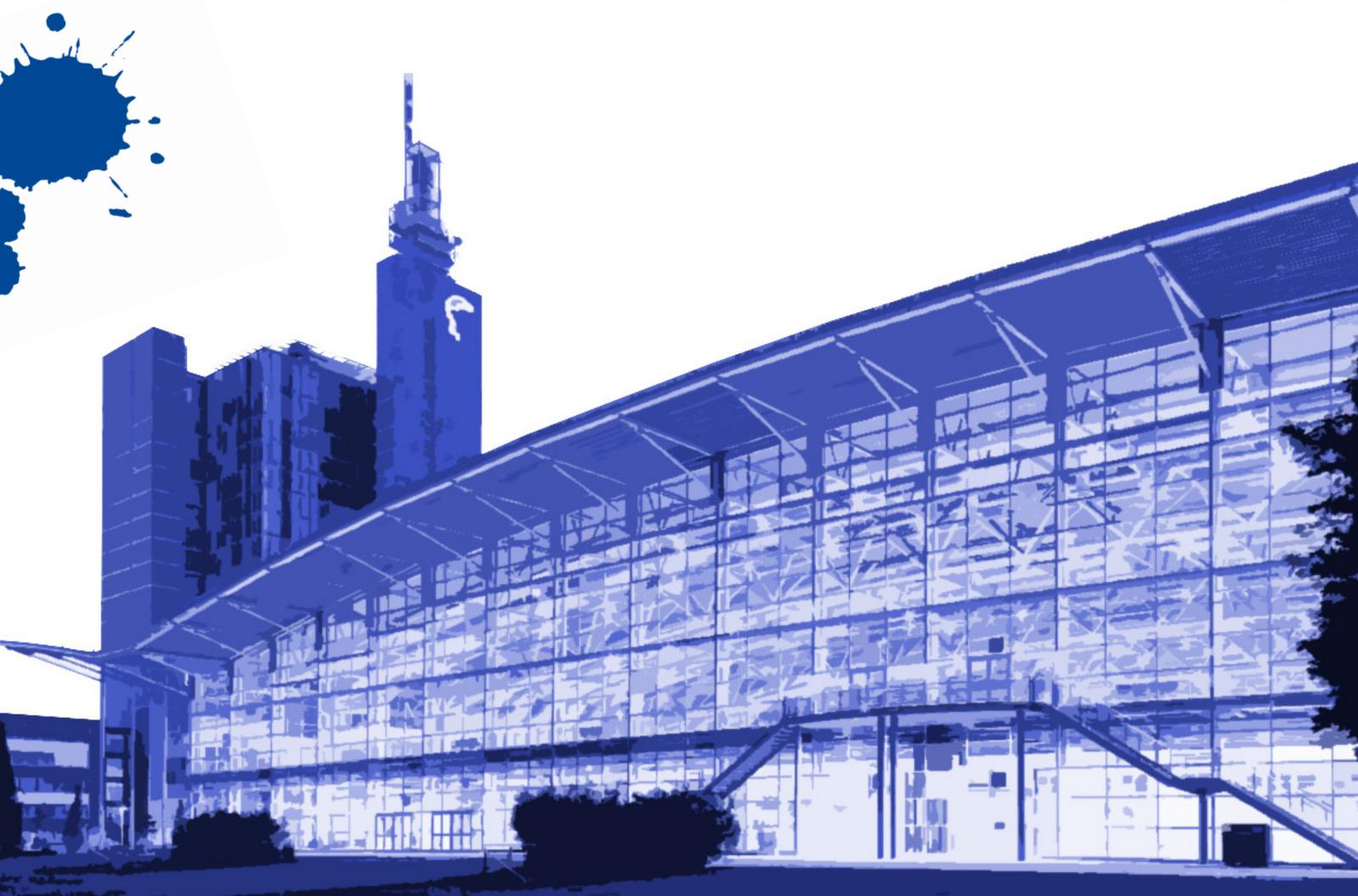
Tel: +49 (0)511 330 601 129  
Mail: [event@messe-interactive.de](mailto:event@messe-interactive.de)  
Web: [www.messe-interactive.de](http://www.messe-interactive.de)

### Anfahrt

Hermes-Lounge  
Messegelände (Nordallee)  
30625 Hannover

© Copyright:

Deutsche Messe Interactive GmbH 2017



# JETZT ANMELDEN UND STARTPLATZ SICHERN

[go.messe-interactive.de/staffellauf2017?emq=intem](http://go.messe-interactive.de/staffellauf2017?emq=intem)

