



PROGRAMM DIENSTAG, 19. NOVEMBER 2019

UHRZEIT	MAINSTAGE	SMALL STAGES
15.00 - 15.30	Doors open, Getränke, Get-together	
15.30 - 16.15	The Power of Storytelling by Stefan Hase	W+ Festival: Drei Shows zeitgleich Stage 1: Vertriebswege neu definieren Michael Blohm
	Wer heutzutage aus der Flut an Werbung und Markenversprechen noch wirklich herausragen will, der braucht packende Stories. Wie Sie Ihre eigenen vertrieblichen Erfolge dafür nutzen, gute Geschichten zu erzählen, die Ihre Kunden begeistern, das zeigt Ihnen Stefan Hase „on a Storytellers Night“.	Zeiten ändern... Dich! Vertrieb wird nicht nur Datengetriebener - es wird auch ein Teamsport. Einbindung von Fachhandels-Strukturen und neuen Absatzkanälen. Ein Ausblick auf vertriebliche Potentiale.
16.15 - 16.45	Erfahrungsaustausch und Networking	
16.45 - 17.30	Transformation of an International Player by Rebecca Collard (Sennheiser) 	W+ Festival: Drei Shows zeitgleich Stage 2: Internationale Projekte Karsten Brüscke
	Transformation im laufendem Geschäftsbetrieb - Wie setzt man eine neue Unternehmens-Kultur auf? Wie schafft man eine neue Identität? Wie rejustiert man den Vertrieb? Rebecca Collard berichtet aus HR-Sicht über ein ereignisreiches Jahr...	„Sind ein Franzose, ein Brite und ein Russe im Vertriebsstraining.“ Wenn Sie jetzt nicht auf die Pointe warten, sondern Ihr Tagesgeschäft vor sich sehen, sind Sie hier richtig. Erfahren Sie mehr über unsere internationalen Projekte und wie auch Ihr Unternehmen davon profitieren kann.
17.30 - 18.00	Erfahrungsaustausch und Networking	
18.00 - 18.45	Effektiver Einsatz von Agilität im Vertrieb by Martin Merdes (Neuland Partners)	W+ Festival: Drei Shows zeitgleich Stage 3: Ausbildung von Nachwuchs Sven Hamatschek
	In der Shortlist der Top5 - Management Begriffe von 2018/19 ist Agilität sicher. Nur - was ist es denn nun konkret? Martin Merdes, Inhaber von Neuland Partners, bringt Licht ins Dunkel, wie das Thema für Ihr Unternehmen echten Mehrwert stiften kann.	„Der kann gut reden, der muss in den Vertrieb.“ So einfach ist das leider nicht. Welche Fähigkeiten man braucht, um im Vertrieb erfolgreich zu werden. Was sind K.O.-Kriterien - was „must-haves“?
18.45 - open end	After-Show-Lounge: Gemeinsamer Ausklang mit „W+ und Mighty Playlist“	



WIRKUNG PLUS
DIE VERTRIEBS-MAXIMIERER

PROGRAMM MITTWOCH, 20. NOVEMBER 2019

UHRZEIT	MAINSTAGE	SMALL STAGES
15.00 - 15.30	Doors open, Getränke, Get-together	
15.30 - 16.15	Mehr Wachstum durch Sales Driven Enterprise by Prof. Dr. Nils Bickhoff & Stefan Hase	W+ Festival: Drei Shows zeitgleich Stage 1: Vertriebswege neu definieren Michael Blohm
	Eine Vertriebsabteilung haben Sie? Gut! Und warum nicht ein ganzes Vertriebs-Unternehmen? Wie Sie für Ihre Organisation das Update auf eine leistungsfähige „Sales Driven Enterprise“ durchführen.	Zeiten ändern... Dich! Vertrieb wird nicht nur Datengetriebener - es wird auch ein TeamSport. Einbindung von Fachhandels-Strukturen und neuen Absatzkanälen. Ein Ausblick auf vertriebliche Potentiale.
16.15 - 16.45	Erfahrungsaustausch und Networking	
16.45 - 17.30	Digitalisierung im Handel - Beispiel Samsung by Stefan Kutz (Samsung)	1+ Vertriebsakademie Stage 3: Euro FH Alumni Lounge Sven Hamatschek
	Digitalisierung heißt Chance und Anforderung zugleich. Wie geht der langjährige Marktführer Samsung im Bereich Consumer Electronics damit um? Stefan Kutz gibt interessante Einblicke.	Über 300 erfolgreiche Sales-Absolventen. In 5 Jahren. Ein exklusiver Austausch unter Gleichgesinnten. Mit Input von Eins Plus. Produktives Networking und Karriere-Tag.
17.30 - 18.00	Erfahrungsaustausch und Networking	
18.00 - 18.45	E-Recruiting - Talente für den Vertrieb by Manfred Buxbaum (XING)	W+ Festival: Drei Shows zeitgleich Stage 2: Internationale Projekte Karsten Brüscke
	Der Bewerbermarkt läuft heiß, Talente nur schwer zu bekommen, Stellen nicht besetzt. Ein Ausweg aus dem Dilemma: Online Recruiting. Wie funktioniert das? Ein Insiderbericht von XING.	„Sind ein Franzose, ein Brite und ein Russe im Vertriebsstraining.“ Wenn Sie jetzt nicht auf die Pointe warten, sondern Ihr Tagesgeschäft vor sich sehen, sind Sie hier richtig. Erfahren Sie mehr über unsere internationalen Projekte und wie auch Ihr Unternehmen davon profitieren kann.
19.00	ABSCHLUSSVERANSTALTUNG Keynote „HAMMERBROOKLYN - Hamburgs Ort für die digitale Zukunftsgestaltung“ Prof. Dr. Henning Vöpel - Direktor Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut und Co-Founder Hammerbrooklyn	
19.30 - open end	W+ Party mit Drinks, Buffet und good Music by DJ Nils	