



Verkaufsleitertagung





Die Ausgangssituation

Ein Unternehmen führt jedes Jahr zu Jahresbeginn eine Verkaufsleitertagung durch. Die Veranstaltung dauert zwei Tage und soll dafür genutzt werden, die Vertriebsleiter über aktuelle Neuigkeiten zu informieren, vertriebsrelevante Themen zu diskutieren und Weiterbildungsseminare anzubieten. Desweiteren soll auch eine kleine „Hausmesse“ stattfinden, um neue Produkte zu präsentieren.

Die Idee

Um das geplante straffe Programm in zwei Tagen umsetzen zu können wird ein Veranstaltungsort gesucht, der die räumlichen Voraussetzungen bietet, um alle Programmpunkte kompakt und effizient „unter einem Dach“ durchzuführen. Bei der Vorbereitung der Veranstaltung sollen die Vertriebsleiter aktiv mit einbezogen werden, so dass zum Beispiel gewünschte Vortragsthemen und Weiterbildungsangebote online abgefragt und Inhalte vorbereitet werden können. Nur so kann gewährleistet werden, dass das komplette Programm an zwei Veranstaltungstagen durchgeführt werden kann.

Die Veranstaltung im Protokoll

- Als passenden Veranstaltungsort konnte das Lufthansa Conference und Trainingscenter in Seeheim-Jugenheim, südlich von Frankfurt, angemietet werden. Dort stehen über 400 Hotelzimmer, eine Vielzahl von Seminarräumen in unterschiedlicher Größe, ein großer Veranstaltungssaal, ausreichend Foyerflächen für die „Hausmesse“ sowie eine Bar mit Kegelbahn und weitere Freizeitmöglichkeiten „unter einem Dach“ zur Verfügung.
- Donnerstag abend: Die Vertriebsleiter reisen an. Informelles „Get-together“ in der Lobby.
- Freitag morgen: Beginn der Vorträge. Parallel werden im Foyer die Infostände der „Hausmesse“ aufgebaut.
- Gemeinsames Mittagessen.
- Die Kaffeepause am Nachmittag wird innerhalb des Bereiches der „Hausmesse“ durchgeführt, damit sich die Vertriebsleiter über neue Produkte informieren können.
- Nach dem Abendessen beginnt der „Kollegenabend“ in der Bar mit Tischkicker und Kegelbahn.
- Fortsetzung des Programms am Samstag mit Vorträgen am Vormittag und Seminaren am Nachmittag.

Das Ergebnis

Zwei informative und ereignisreiche Tage! Zwischen den einzelnen Programmpunkten gab es immer noch genügend Raum für den persönlichen Austausch.

Impressionen



Fazit



Durch die Wahl des optimalen Veranstaltungsortes ist es gelungen, das straffe Programm an zwei Tagen durchzuführen, und zudem noch genügend Freiräume für die persönliche Kommunikation untereinander einzuplanen. Die einzelnen Veranstaltungsteile mit Vorträgen, Seminaren, "Hausmesse" und Kollegenabend konnten in einem kompakten Raumensemble mit kurzen Wegen perfekt umgesetzt werden. Dies sparte Zeit und sorgte für einen effizienten Veranstaltungsablauf. Somit war die Verkaufleitertagung für alle Beteiligten ein voller Erfolg.

Ansprechpartner

Michael Sinn

Sandweg 29
65191 Wiesbaden

Telefon: 0611/445 01 41
Telefax: 0611/445 73 14

e-mail: michael.sinn@m-sinn.de
homepage: www.m-sinn.de