

Organisatorische Hinweise

Veranstaltungsort

Maritim Hotel am Schlossgarten
Pauluspromenade 2, 36037 Fulda
Tel.: (06 61) 2 82-0, Fax: (06 61) 2 82-4 99
E-Mail: info.ful@maritim.de
www.maritim.de

Anmeldeschluss

19. Januar 2010 per Post oder Fax (069/2 47 88-3 36)
mit beigefügtem Anmeldeformular oder online unter
www.DLG-Akademie.de/Vertrieb.

Teilnahmegebühr

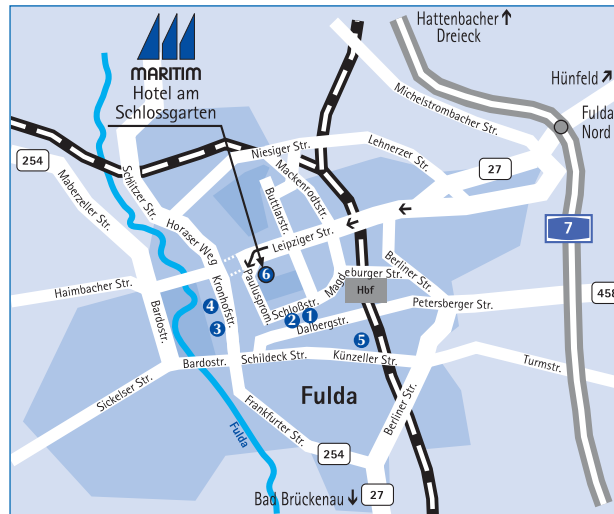
Die Teilnahmegebühr in Höhe von 550,00 EUR
(für persönliche DLG-Mitglieder 500,00 EUR) zzgl. MwSt.
umfasst die Workshopunterlagen sowie alle Speisen
und alkoholfreien Getränke während der Tagung. Für
Vertreter von Ausbildungsstätten, Hoch- und Fachschulen
sowie anderen Bildungseinrichtungen gilt eine ermäßigte
Tagungsgebühr von 225,00 EUR zzgl. MwSt.

Anmeldebedingungen

Die Teilnahmebestätigung und Rechnung geht Ihnen per
Post zu. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungs-
ausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung durch
den Teilnehmer wird eine Bearbeitungsgebühr von 50,00 EUR
zzgl. MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spä-
testens 14 Tage vor Tagungsbeginn schriftlich bei der DLG-
Akademie eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers
bzw. einer späteren Absage wird die volle Teilnahmegebühr
in Rechnung gestellt. Es ist selbstverständlich möglich, nach
Absprache einen anderen Teilnehmer zu benennen. Bitte
beachten Sie auch unsere organisatorischen Hinweise auf
www.DLG-Akademie.de.

Unterkunft

Sofern Sie eine Unterkunft benötigen, können Sie diese über
das Tourismus und Kongressmanagement der Stadt Fulda,
Tel.: (06 61) 1 02-18 12 oder -18 13, buchen.



- 1 Hotel Peterchens Mondfahrt
- 2 Arte Altstadt Hotel
- 3 Hotel am Dom
- 4 Hotel Brauhaus Wiesenmühle
- 5 Parkhotel
- 6 Maritim Hotel am Schlossgarten

Wegbeschreibung

Von der A7 kommend, nehmen Sie die **Abfahrt Fulda Nord**,
weiter in **Richtung Fulda/Stadtmitte**, ca. 1,5 km. Halten
Sie sich auf der rechten Fahrspur und folgen Sie dem Straßen-
verlauf **Richtung Stadtmitte/Leipziger Straße**. Auf der Leip-
ziger Straße nach ca. 2,3 km fahren Sie vor dem Straßentunnel
links, Richtung Orangeriegarage/MARITIM Hotel. Vor dem
Paulustor links zum Hotel.

Veranstalter



DLG e.V.
DLG-Akademie
Eschborner Landstraße 122
60489 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69/2 47 88-3 33
Fax: +49 (0) 69/2 47 88-3 36
E-Mail: Akademie@DLG.org
www.DLG-Akademie.de



DLG-Workshop Vertrieb Agrar

**Trends und Herausforderungen –
wie viel Vertrieb braucht
zukünftig ein Produkt?**



9. Februar 2010
FULDA
Maritim Hotel

www.DLG-Akademie.de/Vertrieb

Trends und Herausforderungen – wie viel Vertrieb braucht zukünftig ein Produkt?

Die landwirtschaftliche Branche ist einem rasanten Wandel unterworfen: die Produkte werden komplexer, die Anzahl der Kunden eher weniger, aber der Umsatz je Kunde höher und deren kaufmännisch-fachliche Qualifikationen besser.

Das kann tendenziell zu steigenden Vertriebskosten bei gleichzeitig hohem Kostendruck auf Seiten der Kunden führen.

Folgende Fragen stellen sich dabei für Sie als Vertriebsverantwortlichen:

- Wie agieren Sie auf einem Markt mit immer komplexeren Anforderungen?
- Wie kann der Vertrieb die neuen Herausforderungen effizient für sein Angebot umsetzen?
- Wie können Ihre Kunden individuell beraten und gleichzeitig die Kosten im Griff gehalten werden?
- Welches Vertriebsmodell passt zukünftig zu welchem Produktportfolio?

Zur Beantwortung dieser Fragen startet der DLG-Workshop VertriebAgrar mit einem Impulsreferat über die Möglichkeiten neuer Strukturen und Instrumente zur Marktbearbeitung, die andere Industriebranchen bereits erfolgreich nutzen.

Im Anschluss stellen zwei landwirtschaftliche Berater die Kundenseite dar und was diese derzeit bewegt. Hieraus können Sie Ihre Konsequenzen für den Vertrieb von Betriebsmitteln und Investitionsgütern ziehen.

Ein Blick in erfolgreiche Vertriebskonzepte aus verschiedenen Bereichen des Agribusiness und die Diskussion im Podium, soll Ihnen daran anknüpfend wertvolle Anregungen für Ihr eigenes Vorgehen im Vertrieb geben.

Programm

Dienstag, 9. Februar 2010

Ab 9.00 Uhr	Begrüßungskaffee und Ausgabe der Tagungsunterlagen
9.30 Uhr	Begrüßung und Moderation <i>Carmen Müller</i> , Leiterin DLG-Akademie, DLG e.V., Frankfurt a.M.

I. EINFÜHRUNG

9.40 Uhr	Marktmanagement bei gleichzeitigem Kostendruck und Komplexitätssteigerungen <i>Markus Erne</i> , ecm focused market management AG, Zürich Diskussion
----------	---

II. DIE KUNDEN IM BLICK:

Einkaufs-, Investitions- und Finanzierungsstrategien von Ackerbauern und Tierhaltern: Herausforderungen für den Vertrieb ...

10.40 Uhr	... aus Sicht eines landwirtschaftlichen Beraters für den Ackerbau <i>Dr. Heinz Peter Jennissen</i> , LBB mbH, Göttingen
11.10 Uhr	... aus Sicht eines landwirtschaftlichen Beraters für die Tierhaltung <i>Bernd Dieter Künstling</i> , IAK Agrar Consulting GmbH, Leipzig
11.40 Uhr	Diskussion
12.00 Uhr	<i>Gemeinsames Mittagsbuffet</i>

III. VERTRIEBSEFFIZIENZ ERHÖHEN – VERTRIEBSKOSTEN OPTIMIEREN: verschiedene Vertriebskonzepte in der Diskussion

13.00 Uhr	Low-budget-Vertrieb über das Internet – was kann er leisten? <i>Heiner Stiens</i> , Geschäftsführer Raiffeisen.com GmbH & Co. KG, Münster
-----------	--

13.45 Uhr	Erfolgreich mit Direktvertrieb von Genetik für Rinderhalter <i>Martin Buschsieweke</i> , Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, Semex Deutschland GmbH, Verden
14.30 Uhr	<i>Kaffeepause</i>
15.00 Uhr	Herausforderungen an den Vertrieb beratungsintensiver Landtechnik zukunftsorientiert meistern <i>Helmut Korthöber</i> , Geschäftsführer John Deere Vertrieb, Bruchsal
15.45 Uhr	Beratungsintensive Betriebsmittel erfolgreich über Vertriebspartner an die Kunden vertreiben <i>Ursula Lüttmer-Ouazane</i> , Area Lead North Europe Monsanto Agrar Deutschland GmbH, Düsseldorf
16.30 Uhr	Podiumsdiskussion mit den Referenten des Nachmittags: Kosten vs. Ergebnis – Welcher Vertriebsweg passt zukünftig für welches Produkt? <i>Moderation: Dr. Jobst von Schaaffhausen</i> , Projektleiter DLG e.V., Frankfurt a.M.
17.15 Uhr	Resümee und Ausblick <i>Carmen Müller</i> , Leiterin DLG-Akademie, DLG e.V., Frankfurt a.M.
17.30 Uhr	<i>Ende der Veranstaltung</i>

Zielgruppe: Verantwortliche aus dem Vertrieb Agrar für die Innen- und Außenwirtschaft sowie aus dem Dienstleistungssektor und aus dem Handel.

Methodik: Vorträge, Impulsreferate, Diskussion

Teilnehmerzahl: 50

Fax-Nr.: 0 69 / 2 47 88-3 36

DLG e.V.
DLG-Akademie
Sabina Andretzky
Eschborner Landstraße 122
60489 Frankfurt a. M.

Anmeldung

zum DLG-Workshop Vertrieb Agrar

Trends und Herausforderungen – wie viel Vertrieb braucht zukünftig ein Produkt?

am 9. Februar 2010
im Maritim Hotel, Fulda

Name

Vorname

Firma/Verband/Institut

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Anmeldung abtrennen und im Fensterumschlag
an die DLG-Akademie senden

oder diese Seite per Fax an folgende Nummer:
069/24788-336