



05. bis 06. Juni 2018

## SPANNUNGSFELDER DES TECHNISCHEN VERTRIEBS IN INTERNATIONALEN MÄRKTEN

Gemeinsame Vertriebstagung von VDI&AASE

Technischer Vertrieb entwickelt sich zur anspruchsvollsten Aufgabe für Ingenieure. Wer hier im globalen Wettbewerb bestehen will, muss sein technisches und betriebswirtschaftliches Wissen ständig aktuell halten. Insbesondere für Professionals aus dem Technischen Vertrieb sind daher folgende Fragen relevant:

- Wieviel technische Kompetenz braucht ein Ingenieur im Vertrieb?
- Was sind zukünftige Geschäftsmodelle in Zeiten der Digitalisierung?
- Wie agieren Vertriebsprofis in Staaten mit Handelsbarrieren und kulturellen Unterschieden?

Gemeinsam mit dem Fachausschuss Sales Engineering des VDI und der Academic Association of Sales Engineering (AASE) veranstalten die EUFH Brühl, die Hochschule Aschaffenburg und die Ruhr-Universität Bochum eine Vertriebstagung, die sich diesen Spannungsfeldern widmet und den Teilnehmern in Workshops Lösungsansätze bietet. Freuen Sie sich auf einen Tag mit kompetenten Rednern aus der industriellen Praxis und auf zahlreiche Kontakte.

## PROGRAMM

Dienstag, 5. Juni 2018		
19.30 Uhr	Gemütliches Beisammensein im Brühler Wirtshaus am Bahnhof	
Mittwoch, 6. Juni 2018		
8.30 Uhr	Einlass & Registrierung	
9.30 Uhr	Begrüßung der Teilnehmer und Programmvorstellung	Prof. Dr. Birger Lang (Präsident & Geschäftsführer EUFH)  Prof. Dr. Ludger Schneider-Störmann (VDI&AASE)
10.00 Uhr	Impulsvorträge mit anschließender Diskussion zu den Themen: <ul style="list-style-type: none"><li>• Spannungsfeld Technik und Vertrieb</li><li>• Spannungsfeld Geschäftsmodelle: Produktverkauf vs. Systemverkauf</li><li>• Spannungsfeld Export: Vertrieb von Investitionsgütern in Länder mit kulturellen bzw. Handelsbarrieren</li></ul>	Alexander Gerfer (CEO Würth Elektronik eiSos)  NN  NN
12.30 Uhr	Mittagsimbiss und Networking	
14.00 Uhr	Workshops zu den einzelnen Spannungsfeldern	
15.30 Uhr	Kaffeepause und Networking	
16.15 Uhr	Vorstellung, Diskussion und Verteilung der Workshopergebnisse	
18.00 Uhr	Ausklang und Ende	

## TAGUNGS-INFO

### TAGUNGSORT

Europäische Fachhochschule (EUFH), Kaiserstr. 6, 50321 Brühl

### PREIS

Reguläre Anmeldung (380,- zzgl. MwSt)

Early Bird bis zum 15.04. (350,- zzgl. MwSt)

Kooperationspartner EUFH oder VDI-Mitglied/AASE-Mitglied (350,- zzgl. MwSt)

### ANMELDUNG

Anmeldung bis zum 15. Mai 2018 unter [www.eufh.de/anmeldung-vertriebstagung](http://www.eufh.de/anmeldung-vertriebstagung)



## ANREISE-INFO

### AUTO

Navigationsgerät auf "Kaiserstr. 6, 50321 Brühl" stellen

### BAHN

DB-Bahnhof Brühl (15 min von Köln Hbf), dann 10 Gehminuten zum Tagungsort oder Stadtbahnlinie 18 (Köln-Bonn), Haltestelle Brühl-Nord (2 Gehminuten)

### FLUGZEUG

Flughäfen Köln/Bonn oder Düsseldorf, dann weiter mit der Bahn.

