



## INHALT

- 02 Weshalb eco2B-Workshops?
- 03 IT-TOOLS
- 04 SALES FOCUS
- 05 Anmeldeformular

eco2B  
**Thomas Dillig**  
Oedenberger Str. 65  
90491 Nürnberg  
fon +49 (0) 911 580 55 69  
fax +49 (0) 911 580 55 73  
[info@eco2b.com](mailto:info@eco2b.com)  
[www.eco2b.com](http://www.eco2b.com)

### Sehr geehrte Damen und Herren,

Klingelt Ihr Telefon ständig? Kommen Sie mit der Erstellung von Angeboten nicht hinterher? Wenn nicht, dann helfen wir Ihnen weiter!

Seit Jahren übernehmen wir für verschiedenste Unternehmen der Branchen Umwelt und Energie den Vertrieb und die Vermarktung. Heute unterhalten wir ein Netzwerk aus 120.000 Kontakten in 52 Ländern und arbeiten tagtäglich mit Ihren Zielkunden.

Das Wissen aus zahlreichen Projekten und Erfolgen geben wir in den nachfolgend beschriebenen Workshops an Sie weiter. Praxisnah, sofort anwendbar.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr



  
Dipl.-Volkswirt Thomas Dillig  
Inhaber

## zufriedene Kunden

Beispiele:



## IHR MEHRWERT

Wir sind keine Berater! Vielmehr kommen alle Inhalte dieser Workshops aus der vertrieblichen Praxis. Denn als einziger Anbieter deutschlandweit arbeiten wir ausschließlich im operativen Vertrieb für Firmen aus Umwelttechnik und Erneuerbaren Energien. Das ist auch der Grund, weshalb wir die Zielgruppen in diesen Branchen - wie z.B. Händler, Architekten, Ingenieurbüros, Installateure, Berater, Projektierer, Kommunen oder Investoren - äußerst gut kennen und verstehen. Erfinden Sie das Rad nicht neu – profitieren Sie von unserer Erfahrung!

## DAS KONZEPT

Kein Monolog, sondern aktive Mitarbeit und gemeinsam entwickelte Ergebnisse. Neues Wissen zwischen Kurzvorträgen sofort für sich selbst anwenden und individuelles Feedback erhalten. Die Chance haben, mit Fachleuten anderer Unternehmen über praktische Lösungen zu sprechen.

## DER REFERENT

- Thomas Dillig, geb. 1972, Gründer von eco2B
- mehr als 15 Jahre Erfahrung im direkten und indirekten Vertrieb
- langjährige Erfahrung als Dozent und Moderator (z.B. Microsoft Deutschland GmbH, Intel Deutschland GmbH, GaLaBau Service GmbH, Postbank, TC GRUPPE GmbH, AWO Nürnberg e.V.)
- Redner auf Messen und Veranstaltungen wie z.B.
  - GeoTHERM ([www.geotherm-offenburg.de](http://www.geotherm-offenburg.de))
  - Entsorga ([www.ifat.de](http://www.ifat.de))
  - Verband Beratender Ingenieure ([www.vbi.de](http://www.vbi.de))
  - Umweltcluster Bayern ([www.umweltcluster.net](http://www.umweltcluster.net))
  - den Industrie- und Handelskammern z.B. in Nürnberg, München, Ludwigshafen



## IT-TOOLS FÜR DEN VERTRIEB (1 TAG)

**Professionelle, kostenfreie Werkzeuge für Ihre tägliche Vertriebsarbeit**

**Nach diesem Workshoptag können Sie:**

- bei Routineprozessen bis zu 50% Ihrer Zeit sparen
- zielgerichteter und effizienter recherchieren, kommunizieren, akquirieren
- die meisten dieser am Markt frei verfügbaren Tools sofort kostenfrei nutzen

**Zielgruppen:**

Mitarbeiter und Entscheider im Vertrieb

**Problem und Zielsetzung:**

Die tägliche Vertriebsarbeit erfordert weder Raketentechnik noch Professorentitel. Es ist aber wesentlich, die Vertriebsprozesse zu definieren, und sie in der IT abzubilden, damit Sie Ihre gesetzten Ziele effizient erreichen. Wir zeigen Ihnen am Markt erhältliche Software- und Online-Tools, die wir seit Jahren einsetzen und mit denen Sie die tägliche, praktische Arbeit auch Ihrer Mitarbeiter und Kollegen radikal vereinfachen können.



**Inhalte:**

Vertrieb

- den Browser automatisieren
- Webseiteninhalte überwachen
- Online-Präsentationen auf Distanz
- CRM-Tools zum Kundenmanagement
- XING besser nutzen
- Makros und Vorlagen in Outlook
- Visitenkarten automatisiert verarbeiten

Vertriebsvorbereitung: Recherche

- die Google-Suche ausschöpfen
- „ähnliche“ Webseiten finden
- Hintergrundinformationen über Webseiten erfahren

Zusammenarbeit im Team und mit Kunden

- Zugriff auf gemeinsame Daten
- Innovative Kommunikationstools
- Übersetzung in Echtzeit
- Terminplanung einfach und online
- Den Bildschirm „drucken“ oder „filmen“
- Die Google Online Tools
- PDFs generieren
- Tabellen in Excel und Word

**Schulungsdauer:** 1 Tag

**Teilnehmerzahl:** 6-12

**Termine** 2012: 24. Januar, Nürnberg  
15. Februar, Stuttgart  
26. März, München

**Preis:** 349,- EUR p.P.

## SALES FOCUS (2 TAGE)

### Konkrete Ansätze für die Vermarktung Ihres Angebots!

#### Nach diesem Workshop können Sie

- in 30 Sekunden Ihr Angebot überzeugend vorstellen - z.B. Ihren Kunden, Investoren, Partnern
- verstehen, woher Ihre aktuellen Engpässe im Vertrieb kommen
- gemeinsam entwickelte, konkrete Handlungsempfehlungen für die Vermarktung Ihres Angebots nutzen

#### Zielgruppen

Entscheider in Vertrieb und Marketing, Geschäftsführer

#### Problem und Zielsetzung

Sie verkaufen hohe Qualität, beste Technik - vielleicht sogar Innovationen? Die wichtigere Frage ist: Wissen Ihre Kunden davon? Die Erfahrung zeigt, dass das Angebot selten zu wünschen übrig lässt, wohl aber Marketing, Vertrieb und der nötige Service – und die Fähigkeit, nicht unsere Produkte / Dienstleistungen in den Mittelpunkt zu stellen, sondern die Bedarfe unserer Kunden.

#### Inhalte 1. Tag

##### Wo stehen Sie heute, wo wollen Sie hin?

Eine Analyse Ihres Status-Quo in Vertrieb und Marketing

- Welchen Nutzen bieten Sie Ihren Kunden heute? Wird dieser Nutzen kommuniziert und wahrgenommen?
- Welches sind Ihre Ziele – und welche Ressourcen haben Sie?
- Wer sind Ihre Kunden, wer sollen Ihre Kunden werden?
- Die Stärken Ihres Unternehmens? Ihre persönlichen Stärken?
- Wie agieren Ihre Mitbewerber?

#### Inhalte 2. Tag

##### Schritte zum Ziel. Ihr Marketing, Ihr Vertrieb.

- Ihr „richtiges“ Angebot zum „richtigen“ Preis!
- Wie Ihr Kunde davon erfährt: Ihre Botschaft, Ihr Leitbild, Ihre Ziele – Kommunikation!
- Übersicht von Tools (z.B. PR, Messe, eMarketing) und Auswahl für Ihr Angebot
- Wer macht was wann? Personen, Prozesse, Priorisierung!

**Schulungsdauer:** 2 Tage

**Teilnehmerzahl:** 5-8

**Termine:** 07. Februar (1. Tag) und  
08. März (2. Tag)

**Preis:** 499,- EUR / Tag p.P.



**SCHULUNGSANMELDUNG – BITTE PER FAX AN +49 911 580 55 73**

Hiermit melde ich mich verbindlich für die nachfolgende Schulung an:

**Schulung** ( ) IT TOOLS ( ) SALES FOCUS  
**Termin** \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_

**Teilnehmer:**

1. Name, Vorname \_\_\_\_\_  
 2. Name, Vorname \_\_\_\_\_  
 3. Name, Vorname \_\_\_\_\_

**Rechnungsadresse:**

Firmenname: \_\_\_\_\_  
 Straße, Hausnummer: \_\_\_\_\_  
 PLZ und Ort: \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_  
 Email-Adresse: \_\_\_\_\_

**Datum und Unterschrift, Firmenstempel:**

\_\_\_\_\_

**Ihre Rückfragen richten Sie bitte an**

Pilar Martín unter 0911 495 22 138 oder



Stephanie Humphries unter 0911 495 22 139

Die Teilnahmegebühren beinhalten die Schulungsunterlagen sowie Getränke, Gebäck und Obst während der Schulungszeiten. Ihr Unternehmen trägt die Kosten für An- und Abreise der Teilnehmer, gegebenenfalls auch die Kosten für Übernachtung, Essen sowie alle Nebenkosten im Hotel.

**Anmeldung**

Anmeldeschluss ist jeweils 2 Wochen vor Schulungsbeginn. Die Anmeldungen werden entsprechend ihrem Eingang berücksichtigt, da die Teilnehmerzahl für jeden Kurs begrenzt ist. Sollte die jeweilige Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht werden, behalten wir uns die Absage der Veranstaltung vor. In diesem Fall werden Sie von uns spätestens 5 Tage vor Schulungsbeginn benachrichtigt. Verbindlich ist Ihre Anmeldung erst durch unsere Anmeldebestätigung, die Sie spätestens zwei Wochen vor Schulungsbeginn erhalten.

**Stornierung**

Bei Stornierung durch den Teilnehmer bis zu 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der Teilnahmegebühr berechnet. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Alternativ kann ein Ersatzteilnehmer gestellt werden.