



FUSSBODENHEIZUNGEN + SANITÄRROHRE in Deutschland

18.09.2019

Sheraton
Düsseldorf

Europas führender Anbieter von Market Intelligence für Fußbodenheizungen + Sanitärrohre!

UNSERE ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Unternehmen der Branchen (Fußbodenheizungen + Sanitärrohre) sowie von Partnerunternehmen

ANMELDUNG

PREIS: € 890

EARLY BIRD Special: 2for1
2 zum Preis von 1
bis 2. August 2019

UNSERE REFERENTEN + IHRE THEMEN



Pricing Excellence. Dr. Frederik Lehner (Geschäftsführer der InterconnectionConsulting) ist Experte in den Bereichen Marktforschung, Marketing, Preismanagement und Internationalisierung.



Der Wirtschaftswissenschaftler **Mag. Ernst Rumpeltes** ist seit 2010 als Head of Market Intelligence bei der InterconnectionConsulting tätig. Er ist Studienautor der Branche und damit Experte für die Märkte von Fußbodenheizungen und Sanitärrohre.



Kundenbeziehungen stehen seit über 10 Jahren im Mittelpunkt von Mag. Michael Cetinkans beruflicher Tätigkeit. Derzeit ist er Vertriebsleiter der InterConnection und der Victory Sales Academy.

UNSERE INHALTE

Unser ganztägiges Marketing Forum präsentiert einen Gesamtüberblick der deutschen Märkte für Fußbodenheizungen + Sanitärrohre mit einem vergleichenden Blick auf die gesamte DACH Region. Am Vormittag geben wir einen Überblick über die Kernergebnisse unserer Studien und analysieren die jeweiligen Trends, sowie die wirtschaftlichen Perspektiven der Märkte. Wir betrachten die Marktentwicklung und die Marktpotentiale, inklusive Prognosen bis 2021. Außerdem analysieren wir die Markttreiber und das Marktumfeld.

Die Marktberichte beinhalten die Marktgrößen und präsentieren die Highlights der einzelnen Segmente. Am Nachmittag erwarten Sie ausgewählte Tools für Ihre Marketing- und Vertriebsagenden, um am Markt noch erfolgreicher zu bestehen! Unsere an die Vorträge anschließenden Diskussionen geben Ihnen Raum Ihre Themen und Fragestellungen einzubringen!

MARKTDATEN + TRENDS

Kernergebnisse und Benchmarks der deutschen Märkte + der gesamten DACH Region, sowie Highlights der Entwicklungen in den einzelnen Segmenten*, in den Kategorien:

Fußbodenheizungen + Sanitärrohre

- Daten zum Gesamtmarkt + Highlights der Entwicklung in Untersegmenten*:
- Anwendungen | Geschäftssegmente | Heizungssysteme | Installationsart | Rohrtypen | u.a.
- Trends, Preisentwicklungen + Erfolgsfaktoren.

* Die Vorträge basieren auf aktuellen Studien können und wollen diese aber nicht ersetzen!

UNSERE MARKETING TOOLS

- PARTNERMANAGEMENT
- SALES EXCELLENCE
- PRICING PERFORMANCE

ORGANISATION

Ihre Ansprechpartnerin
Mag. Dominica Niton
t. +43 1 5854623-35
m: info@interconnectionconsulting.com



IC Marketing Forum:

**FUSSBODENHEIZUNGEN + SANITÄRROHRE
in Deutschland (+ DACH)**

WANN: 18.09.2019

WO: Sheraton Düsseldorf Airport Hotel
Terminal Ring 4 | 40747 Düsseldorf

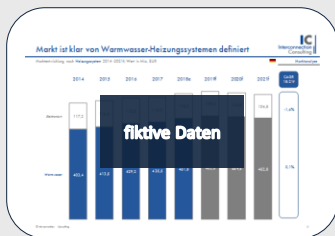
ANMELDUNG

EARLY BIRD Special: 2. August 2019
2 zum Preis von 1

UNSERE VORTRÄGE ZU MARKT + MARKTUMFELD

Der Markt für Fußbodenheizungen in Deutschland

Wir analysieren den deutschen Markt für Fußbodenheizungen im Vergleich zu den Entwicklungen der gesamten DACH Region und präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur Marktentwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten, inklusive Wachstumsraten und Prognosen bis 2021.

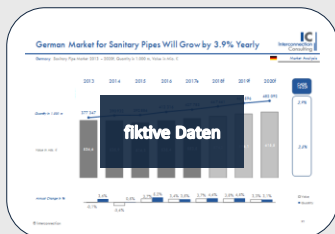


MARKTENTWICKLUNG FUSSBODENHEIZUNGEN

- Aktuelle Marktentwicklung in Deutschland + DACH gesamt bis 2021
- nach Heizungssystem
- nach Anwendung: Neubau / Renovierung
- nach Geschäftssegment: Wohnbau / Nicht-Wohnbau
- Analysen zu/r Marktkonzentration, Marktverschiebungen + Wachstumsraten

Der Markt für Sanitärrohre in Deutschland

Die wichtigsten Entwicklungen am Markt für Sanitärrohre in Deutschland und der gesamten DACH Region werden untersucht. Wir präsentieren Zahlen und Fakten zur aktuellen Marktgröße und zur Marktentwicklung für den Gesamtmarkt in den einzelnen Segmenten, inklusive Wachstumsraten + Prognosen bis 2021 .

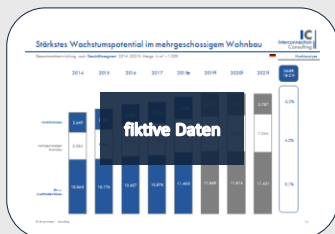


MARKTENTWICKLUNG SANITÄRROHRE

- Aktuelle Marktentwicklung in Deutschland + DACH gesamt bis 2021
- Flächenheizende/kühlende Leitungen
- Heizkörperverbindungsleitungen / Warm- + Kaltwasserinstallationen
- Kunststoffrohre + Metallrohre
- Analysen zu/r Marktkonzentration, Marktverschiebungen + Wachstumsraten

Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung, Bauwirtschaft + aktuelle Trends der Märkte

Wir präsentieren Highlights der Entwicklungen in der deutschen Bauwirtschaft. Außerdem analysieren wir die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als wichtigste marktbeeinflussende Faktoren und werfen einen Blick auf die wichtigsten Trends in den Märkten für Flächenheizungen und Sanitärrohre. Die vorgestellten Daten basieren auf dem aktuellen IC Building Forecast.



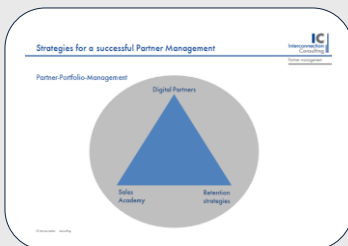
Marktumfeld

- Entwicklungen im Wohnbau + Nichtwohnbau in Österreich + EU TOP 7 bis 2021
- in den Kategorien: Neubau + Renovierung
- nach Segmenten: Gebäudetypen, Baugenehmigungen + Baufertigstellungen
- sonstige Markttreiber: Wirtschaftsentwicklung, Demographie, Migration
- inklusive Wachstumsraten + Trends

UNSERE MARKETING TOOLS

PARTNERMANAGEMENT: Erfolgreich mit den Vertriebspartnern wachsen!

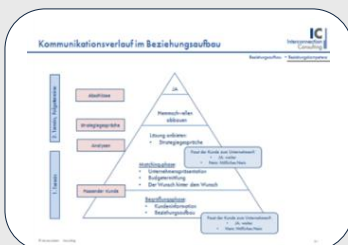
Der Vortrag zeigt die Ableitung der Führungsaufgaben ausgehend von einem Ertragsoptimierungs-Ansatz (GOLDmine) und illustriert, wie über eine aktive Steuerung der LEAD-Pipeline Einfluss auf die Steuerung der Vertriebsleistung genommen werden kann.



- Prozesse, Kaufkriterien , Markenbotschafter
- Partner-Portfolio-Management:
Digitale Partner, Bindungsstrategien
- Strategien + Vorteile einer Vertriebsakademie
- Kundenbindung über Begeisterungsmerkmale
- Lead Management + Online Lead Management

SALES EXCELLENCE: Beziehungsmanagement im Vertrieb 2.0

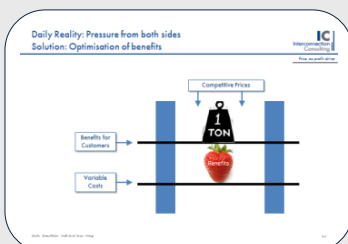
Spätestens mit dem Einsetzen der Digitalen Wende ist das Verhältnis von Unternehmen zu Kunden zunehmend von technischen Errungenschaften (SEO, KI im Handel, Virtual Reality) geprägt. Der Vortrag zeigt die Wichtigkeit des persönlichen Verkaufs im Zeitalter der Computerassistenz auf, vor allem wenn die Beziehungskompetenz des Menschen komplementär mit der Assistenz des Computers auftritt.



- Was weiß der Computer, was Sie nicht wissen
- Welche Emotionen Kunden bewegen
- Vom Verkaufsgespräch zum Beziehungsaufbau
- Was bewirken starke Beziehungen

PRICING PERFORMANCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik

Die Wirkungsweise von Preisen auf Gewinn, Märkte und Kundenpräferenz unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten und aktueller Trends stehen im Zentrum dieses Vortrags. Aspekte wie Preiskalkulation und Preiserhöhung werden analysiert und Werkzeuge zur Handhabung von Preisgestaltung und Preisfestsetzung präsentiert.



- das Potential marginaler Preiserhöhungen
- die zerstörerische Kraft eines Preiskriegs
- Preiselastizität im Vergleich zu Deckungsbeitrag
- die Bedeutung des Preises aus Kundensicht
- Neue Herausforderungen für das Pricing

PROGRAMM + REFERENTEN | KUNDENSTIMMEN + REFERENZEN

- 09.00 Vorstellungsrunde
- 09.15 Marktumfeld: Wirtschaftsentwicklung, Bauwirtschaft + aktuelle Trends der Märkte
- 10.30 Vormittagskaffee
- 11.00 Der Markt für Fußbodenheizungen in Deutschland (+ DACH)
- 12.00 Der Markt für Sanitärrohre in Deutschland (+ DACH)
- 12.30 Mittagspause
- 14.00 Erfolgsfaktor PARTNERMANAGEMENT:
- 14.45 SALES EXCELLENCE: Beziehungsaufbau im Verkauf 2.0
- 15.30 Nachmittagskaffee
- 16:00 PRICING PERFORMANCE: Gewinnoptimierung durch gezielte Preispolitik
- 17:00 Veranstaltungsende

... inklusive
3-Gänge Menü
Pausenverpflegung
+ elektronische
Unterlagen

WAS UNSERE KUNDEN SAGEN ...

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebsters“ hinaus zu sehen. An dem Forumtag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch (Vertriebsleitung MAICO)

Die Beiträge waren eine Auffrischung und vermittelten gleichzeitig neues Wissen und Erkenntnisse, außerdem gaben sie mir die Möglichkeit zur Selbstreflexion .

Andreas Wind (Projekt Manager DCCS)

UNSERE TEILNEHMER seit 2017

Aliaxis Utilities & Industry GmbH
egeplast international GmbH
Fränkische Rohrwerke
Gebr. Kirchner GmbH & Co. KG
Polysan HandelsgesmbH + Co. KG
Simona AG
Steinzeug-Keramo GmbH
Tece GmbH

UNSERE KUNDEN DER BRANCHE

