

ERFOLGSGESCHICHTE KREATIVE KONFERENZ



EJOT, INTERNATIONAL SALES CONVENTION



Ich habe persönlich sehr viel gelernt und etliche positive Erfahrungen gemacht. Das Feedback zu unserem Vertriebsmeeting ist und war überwältigend gut.

**Klaus Preis-Winterhoff, Vertriebsleitung International Dach & Wand,
EJOT Baubefestigungen GmbH**



EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

PROGRAMMABLÄUFE

ABLAUF DER NATIONALEN DACH UND WAND VERTRIEBSKONFERENZ: TOP TEAM PERFORMANCE

Tag 1

- ▶ Tages Kickoff mit Impulsen von Sebastian Reeh und dem deutschen Vertriebsleiter
- ▶ Marktstandekonzept: an 12 Ständen wurden neue Produkte praktisch erlebbar
- ▶ Schritt 1: Team-Building durch eine Standort-Performance-Teamolympiade zum Erspielen der Murrelbahn Bau-Materialien

Tag 2

- ▶ Tages Kickoff mit Impulsen zum Thema Top Team Performance
- ▶ Marktstandekonzept Teil 2 mit dem Motivationsstand: Was ist Motivation und was (de-)motiviert mich persönlich?
- ▶ Schritt 2: Besprechung der Teams zum Murrelbahnbau und Planungsphase

Tag 3

- ▶ Tages Kickoff mit Impulsen der 6 Standortleiter und Marktstandekonzept Teil 3
- ▶ Schritt 3: Teamaktion, Bau der Murrelbahn in 6 Projektbüros

ABLAUF DER INTERNATIONALEN DACH UND WAND EJOT SALES CONVENTION

Tag 1

- ▶ Kickoff Veranstaltung der internationalen Sales Convention durch die 3 Sales Director
- ▶ Keynote und Best Practice Speaker zum Thema Top Performance als Unternehmen
- ▶ Interview des deutschen Triathlon Meisters mit Sebastian Reeh zum Thema: TOP TEAM PERFORMANCE

Tag 2

- ▶ Tages-Kickoff mit Impulsen zur internationalen-Strategie und dem Thema Mut
- ▶ Marktstandekonzept: an 12 Ständen wurden neue Produkte praktisch erlebbar
- ▶ Planung der Murrelbahn in 6 gemischten Teams und Fertigstellung der EJOT Riesenmurrelbahn: National und International

Tag 3

- ▶ Tages-Kickoff mit Impulsen verschiedener Landes Geschäftsführer
- ▶ Marktstandekonzept Teil 2: neue Produkte und Dienstleistungen
- ▶ Auswertung der Erkenntnisse beider Vertriebs Konferenzen mit den Geschäftsführern: Wie kann Top Team Performance auch bei vielen Schnittstellen zwischen Innen-, Aussendienst und über die Landesgrenze hinaus funktionieren?
- ▶ Was vereinfacht die Kommunikation und die Zusammenarbeit an über 30 Standorten
- ▶ Reflexions-, Transfer- und Besprechungsrunde zur Motivation im Arbeitsalltag: Was brauchen Mitarbeiter zur Motivation?

BERATUNG ECKDATEN

TEILNEHMER

80 EJOT-Vertriebsmitarbeiter
Innen- und Aussendienst national

60 Vertriebsleiter und Geschäftsführer der 30 internationalen
Ländergesellschaften

LEISTUNGEN

- ▶ Organisation und Moderation zweier Vertriebs Konferenzen mit Bau einer Riesenmurrelbahn
- ▶ Unterstützung Konferenzleitung und -koordination
- ▶ Sprecher/Interview zum Thema Motivation und Top Team Performance

METHODIK

- ▶ Teambuilding mit dem Schwerpunkt „Schnittstellen“ innerhalb der deutschen Standorte wie auch der 30 internationalen Standorte
- ▶ Workshops zur Mitarbeitermotivation und Analyse von De-Motivationen
- ▶ Marktstandekonzept: Vorbereitungs- und Durchführungsbegleitung der Marktstandleiter

IMPRESSIONEN

