

VKU-Web-Seminar / 18. - 20.08.2021

1x1 Vertrieb: Basiswissen Energievertrieb

Das Handwerkszeug für einen erfolgreichen Vertriebsstart

PROGRAMM - TAG 1 - 18.08.2021

13:00

Herzlich willkommen

Begrüßung

Markus Bechler, CEO, Berater, Trainer, Dozent, Lehrbeauftragter, MB

ManagementBeratung

Technische Einführung in das Web-Seminar-Tool

VKU Akademie

Ausblick auf die Themen des Web-Seminars

Markus Bechler, CEO, Berater, Trainer, Dozent, Lehrbeauftragter, MB

ManagementBeratung

13:10

Einführung: 1x1 Energievertrieb

- Was ist Energievertrieb: Begrifflichkeiten und Abkürzungen einfach erklärt
- Welche Bereiche deckt der Energievertrieb ab?
- Wer ist in der Branche dabei? Segmente, Rollen und Marktpartner
- Welche Unterschiede gibt es im Energievertrieb außer privat und gewerblich?
- Welche Produkte und Lösungen? Überblick über Geschäftsfelder und Services

Markus Bechler, CEO, Berater, Trainer, Dozent, Lehrbeauftragter, MB

ManagementBeratung

14:00

Der Weg zum Kunden: Bedürfnisse, Segmente und Vertriebskanäle für Strom und Gas

- Kundenbedürfnisse und Kundennutzen im Energievertrieb
- Segmentierung aus Kundensicht
- Segmentierung aus der Sicht eines Energieversorgers
- Vertriebskanäle und ihre Besonderheiten
- Sonderfälle Portale und Handelsvertreter

Peter Grabowsky, Leiter Vertrieb, Stadtwerke Iserlohn GmbH

14:35

Pause

14:50	 Hauptsache billig? Preisbildung und -kalkulation Was sind Grundlagen des Energieverkaufs Wie kommt ein Preis zustande? Einführung in Preissysteme Welchen Unterschied gibt es zwischen Grundversorgung und Sondervertrag? Was müssen Sie bei Preisanpassungen wissen Welche Bestandteile von Strom- bzw. Gaspreisen gibt es Markus Bechler, CEO, Berater, Trainer, Dozent, Lehrbeauftragter, MB ManagementBeratung
15:25	Rechtliche Rahmenbedingungen: Überblick über das Energierecht Rechtsquellen Wertschöpfungsstufen Unbundling Viktor Milovanović, Stellvertretender Bereichsleiter Recht, VKU
16:00	Abschließende Fragen und Austausch
16:15	Ende des ersten Web-Seminar-Tages
PROGRAMM	- TAG 2 - 20.08.2021
13:00	Herzlich Willkommen
	Begrüßung und Ausblick auf die Themen des zweiten Tages Brigitta Roder , Trainerin und Coach
) 13:05	
) 13:05	Rechtsgrundlagen der Energieversorgung • Grund-/Ersatzversorgung • Energielieferverträge außerhalb der Grundversorgung Andreas Seifert, Stv. Abteilungsleiter Recht, Finanzen und Steuern,

14:35	 Klassischer Commodity-Vertrieb vs. Energiedienstleister - Trends & Ausblick Was erwarten Kunden zukünftig von ihrem Stadtwerk? Was bedeutet das für den "Vertrieb von morgen"? Worin liegt unser USP und welche Kompetenzen werden benötigt? Nachhaltigkeit als Verkaufsschlager - oder setzt der Kunde dies bereits voraus? Wo geht die Reise hin? Energielösungen für Kundenprobleme, Telekommunikation, E-Mobility - alles wächst zusammen Veränderung des Energiemarktes: Wenn Shell kein Benzin mehr verkauft und Volkswagen in den Energiemarkt eintritt Guido Gerlach, Kaufmännischer Leiter / Prokurist, Stadtwerke Neuruppin GmbH
) 15:15	Softskills für Top-Vertriebler*innen • Verhandlungsgespräche professionell führen • Strategisch verkaufen: Abschlussquote erhöhen • Struktur und Aufbau eines Verkaufsgesprächs verstehen Brigitta Roder, Trainerin und Coach
16:15	Abschließende Fragen und Austausch
16:30	Ende der Veranstaltung

Viel Erfolg bei der Teilnahme der Veranstaltung!

Bitte beachten Sie: Das Programm wird fortlaufend online aktualisiert. Ihr Programm-Ausdruck ist vom 16.11.2025. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

https://www.kommunaldigital.de/online-event/1x1-vertrieb-basiswissen-energievertrieb.