

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	<ul> <li>Hauptsache billig? Preisbildung und -kalkulation</li> <li>Was sind Grundlagen des Energieverkaufs</li> <li>Wie kommt ein Preis zustande? Einführung in Preissysteme</li> <li>Welchen Unterschied gibt es zwischen Grundversorgung und Sondervertrag?</li> <li>Was müssen Sie bei Preisanpassungen wissen</li> <li>Welche Bestandteile von Strom- bzw. Gaspreisen gibt es</li> <li>Markus Bechler, CEO, Berater, Trainer, Dozent, Lehrbeauftragter, MB ManagementBeratung</li> </ul>
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 <b>Brigitta Roder</b> , Trainerin und Coach
) 13:05	
<b>)</b> 13:05	Rechtsgrundlagen der Energieversorgung  • Grund-/Ersatzversorgung  • Energielieferverträge außerhalb der Grundversorgung  Andreas Seifert, Stv. Abteilungsleiter Recht, Finanzen und Steuern,

14:35	<ul> <li>Klassischer Commodity-Vertrieb vs. Energiedienstleister - Trends &amp; Ausblick</li> <li>Was erwarten Kunden zukünftig von ihrem Stadtwerk?</li> <li>Was bedeutet das für den "Vertrieb von morgen"? Worin liegt unser USP und welche Kompetenzen werden benötigt?</li> <li>Nachhaltigkeit als Verkaufsschlager - oder setzt der Kunde dies bereits voraus?</li> <li>Wo geht die Reise hin? Energielösungen für Kundenprobleme, Telekommunikation, E-Mobility - alles wächst zusammen</li> <li>Veränderung des Energiemarktes: Wenn Shell kein Benzin mehr verkauft und Volkswagen in den Energiemarkt eintritt</li> <li>Guido Gerlach, Kaufmännischer Leiter / Prokurist, Stadtwerke Neuruppin GmbH</li> </ul>
) 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.