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 **Rechtsgrundlagen der Energieversorgung**
• Grund-/Ersatzversorgung
• Energielieferverträge außerhalb der Grundversorgung
Andreas Seifert, Stv. Abteilungsleiter Recht, Finanzen und Steuern, Bereichsleiter Recht, VKU

13:45 **Unlauterer Wettbewerb im Strom- und Gasvertrieb**
• Zulässige Kundenansprache oder irreführende Werbung
• Werbung mit Boni, Ökostrom und Preisvergleichen – Was ist zu beachten?
• Überblick über das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)
Christian Sudbrock, Bereich Recht / Fachgebietsleiter Wirtschaftsrecht, VKU

14:20 **Pause**

❯	**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 18.11.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier: https://www.kommunaldigital.de/online-event/1x1-vertrieb-basiswissen-energievertrieb.