

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 05.07.2026. Die aktuellen Informationen zum Programm finden Sie hier:

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