

## · INFORMATION / ANMELDUNG ·

### Teilnahmegebühr:

Pro Person € 195,00 inkl. Tagungsband und Verpflegung  
Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Kooperationsunternehmen € 145,00  
Für Alumni der NORDAKADEMIE € 95,00

### Anmeldung

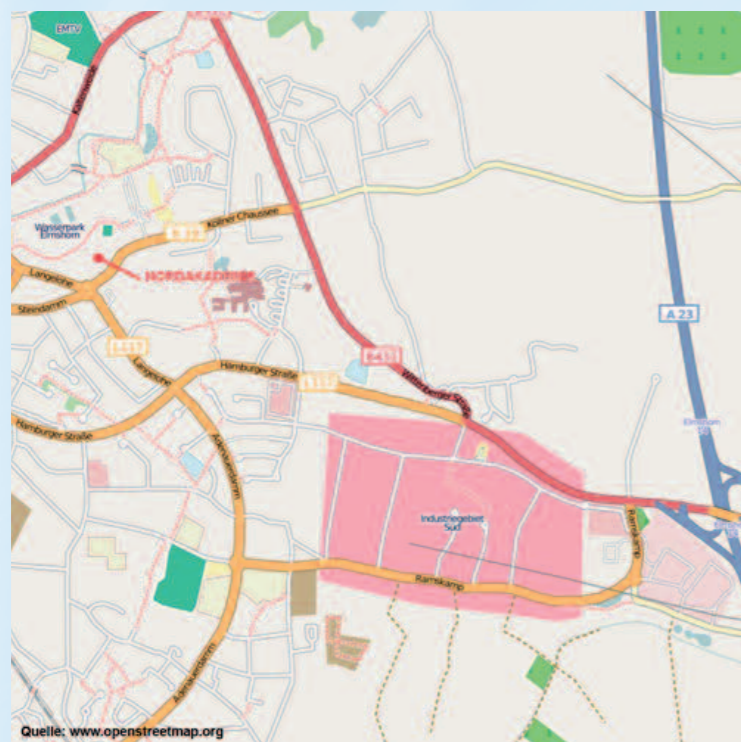
Bitte melden Sie sich bis zum 28. Februar 2011 verbindlich an unter:  
<http://sales.nordakademie.de>

### Weiterführende Informationen und Kontakt

Prof. Dr. Lars Binckebanck  
Tel. 04121 - 4090 -37  
E-Mail: [sales@nordakademie.de](mailto:sales@nordakademie.de)

## · ANREISE ·

### Der Weg von Hamburg nach Elmshorn



**Anreise mit dem PKW:** Die A23 von Hamburg an der Autobahnabfahrt Elmshorn verlassen. Am Ende der Ausfahrt rechts abbiegen und der Straße folgen. An der zweiten Ampel (größere Kreuzung) rechts einordnen und abbiegen, der Straße folgen - sie führt rechts an der Tankstelle vorbei. An der nächsten Kreuzung (Ampel, Schild NORDAKADEMIE) links in die Köllner Chaussee abbiegen. Nach ungefähr 500 Metern liegt auf der rechten Seite die NORDAKADEMIE.

**Anreise mit der Bahn:** Am Bahnhof Elmshorn entweder den Bus der Linie 502 (bis zur Haltestelle „Schule Lange-lohe“) oder Linie 503 (bis zur Haltestelle „Zum Krückaupark“) besteigen



## Sales Convention 2011 am 11.3.2011

# Internationaler Vertrieb – Global Player oder Local Hero?



im Audimax der NORDAKADEMIE, Köllner Chaussee 11, 25337 Elmshorn  
[www.nordakademie.de](http://www.nordakademie.de)

# Sales Convention 2011

am 11.3.2011 im Audimax der Nordakademie, Elmshorn

## TAGUNGSVERLAUF

09:00 - 09:15	<b>Internationaler Vertrieb – Lokal oder Global?</b> Prof. Dr. Lars Binckebanck
09:15 - 10:30	<b>Potenziale im internationalen Vertriebsmanagement</b> Prof. Dr. Christian Belz
10:30 - 10:45	Pause
10:45 - 11:15	<b>Automobilvertrieb in Asien – aus Sicht der Volkswagen AG in Indien</b> Armin Keller
11:15 - 12:15	<b>Weltspitze: Erfolgs-Knowhow für internationale Geschäfte</b> Sergey Frank
12:15 - 12:45	Mittagspause
12:45 - 13:45	<b>Die Rolle der Markenführung im internationalen Vertrieb</b> Dr. Thomas Andresen
13:45 - 14:15	<b>KAM für Industriegüter in Osteuropa – das Beispiel STILL</b> Frank Müller
14:15 - 14:30	Pause
14:30 - 15:15	<b>Interkulturelle Verhandlungsführung: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine für den internationalen Vertrieb</b> Irka Fürle
15:15 - 15:45	<b>Automationslösungen „Made in Germany“ für die internationale Kunststoffindustrie – Global Sales bei KUKA Roboter</b> Marco Plewe
15:45 - 16:00	<b>Zusammenfassung und Verabschiedung</b> Prof. Dr. Lars Binckebanck

Änderungen vorbehalten

## DIE REFERENTEN



**Dr. Thomas Andresen:**

Mitbegründer icon brand navigation, heute Geschäftsführer von Markmetrics, Nürnberg



**Prof. Dr. Christian Belz:**

Ordinarius für Marketing und Geschäftsführer des Instituts für Marketing an der Universität St. Gallen (HSG), Schweiz



**Prof. Dr. Lars Binckebanck:**

Ehemals Geschäftsführer Verkauf & Marketing bei JK Wohnbau in München; heute Professor für Marketing & International Management an der NORDAKADEMIE, Elmshorn



**Sergey Frank:**

Ehemals Continental und Kienbaum; heute Internationalisierungsberater und Bestsellerautor.



**Irka Fürle:**

Zertifizierte interkulturelle Trainerin, Coach und Wirtschaftsmediatorin sowie Geschäftsführende Gesellschafterin von culture.communication in Hannover



**Armin Keller:**

Leiter Vertrieb Indien und Fernost bei der Volkswagen AG, Wolfsburg



**Frank Müller:**

Seit 2000 bei STILL in verschiedenen Vertriebsfunktionen (u.a. Singapur und UK), ab 2008 Vice President Sales for Central and Eastern Europe



**Marco Plewe:**

Ehemals Export Manager bei Ilsemann Automation, heute Key Technology Manager Plastics bei KUKA Roboter, Gersthofen

Änderungen vorbehalten

## DIE NORDAKADEMIE

Die NORDAKADEMIE ist eine private, von der Wirtschaft getragene Fachhochschule, die 1992 mit dem Ziel gegründet wurde, Studium und Praxisausbildung miteinander zu verzahnen. Bundesweit kooperiert die Hochschule mit über 500 Unternehmen, die im Wechsel von Theorie und Praxis rund 1.200 Studenten in drei dualen Bachelorstudiengängen ausbilden: Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsingenieurwesen.

Ebenfalls im Bildungsangebot ist ein berufsbegleitender MBA-Studiengang, dem als erstem Studiengang im gesamten deutschsprachigen Raum aufgrund der herausragenden Studienqualität das Premium-Siegel der FIBAA verliehen wurde.

Im „Studium generale“ bietet die NORDAKADEMIE ihren Studierenden eine breite Palette von rund 200 Seminaren aus verschiedenen Themengebieten wie Persönlichkeitstraining, Personalführung, Rhetorik oder EDV an. Internationalität wird durch ein umfangreiches Sprachkursangebot und studentische Austauschprogramme mit weltweit rund 30 Partnerhochschulen sichergestellt. Nicht zuletzt sorgt unser liebevoll gestalteter Campus für ein erstklassiges Lernklima: Vom eigenen Wohnheim über rund um die Uhr zugängliche EDV-Räume bis zu Mensa und Sportplatz.

Spitzenplätze bei bundesweiten Rankings und eine herausragende Bewertung durch den Wissenschaftsrat bestätigen die hervorragenden Studienbedingungen der Campus-Hochschule NORDAKADEMIE vor den Toren Hamburgs.