

A hand with light-colored nail polish is placing a white puzzle piece labeled 'Culture' into a larger white puzzle piece labeled 'Organizational'. The 'Organizational' piece is red and is being placed into a larger white puzzle piece labeled '„New Sales“'. The background is a white puzzle with many other pieces.

„New Sales“

Culture

Organizational

Prof. Dr. Gunter Dueck
dueck@omnisophie.com
www.omnisophie.com
Wilddueck @Twitter



Wer ist Gunter Dueck?



Gunter Dueck ist ein deutscher Mathematiker, Informatiker, ehemaliger IBM-Manager, Schriftsteller und Vortragsredner. Er wurde am 9. August 1951 in Stettin geboren und studierte Mathematik und Informatik an der Universität Göttingen. Von 1987 bis 2011 arbeitete er bei IBM, unter anderem als Chief Technology Officer (CTO) für IBM Deutschland.



Gunter Dueck ist auch als Buchautor und Blogger bekannt und hat zahlreiche Bücher zu Themen wie Mathematik, Informatik, Management, Kultur und Gesellschaft veröffentlicht. Er hält regelmäßig Vorträge und Keynote-Präsentationen zu Themen wie Innovation, Digitalisierung, künstliche Intelligenz, Führung und Organisationsentwicklung. Er ist bekannt für seine pointierten und provokanten Thesen und Aussagen.

ChatGPT, schreib mir eine Produktbroschüre, dazu eine Beschreibung unseres Serviceangebotes bei Amazon.

Ach, warum soll ich zum Sales Summit in Hamburg?

+ New chat

New Sales Process.  

Hegel's main ideas.

Gunter Dueck, Mathematician

E-Fuels Future Uncertain

Picture painting assistance.

Systemtheoretiker formuliert W

Bernhard W. Elsner - Manager &

AI vs Human Marketing.

Wartezeiten an verschiedenen

Gunter Dueck's bio.

Berlin Election: SPD Perspective

Berlin Election in Dueck Style

Who is Sascha Lobo?

Person Not Found Inquiry

Quantum Computing Definition

 Clear conversations

 Upgrade to Plus NEW

 Settings

 Get help



Welche Vorteile habe ich vom Besuch des "Sales Summit" in Hamburg?



Als KI-Assistent habe ich keinen aktuellen Einblick in bevorstehende Sales Summits oder ähnliche Veranstaltungen in Hamburg. In der Regel bieten solche Veranstaltungen jedoch eine großartige Möglichkeit, sich über die neuesten Trends und Best Practices im Bereich Vertrieb und Verkauf zu informieren.



Durch den Besuch des Sales Summits können Sie:

1. Neue Perspektiven gewinnen: Sie können von erfahrenen Vertriebsprofis lernen, die Ihnen möglicherweise neue Perspektiven und Einsichten in den Vertriebsprozess geben können.
2. Networking-Möglichkeiten nutzen: Veranstaltungen wie der Sales Summit bieten hervorragende Möglichkeiten zum Networking. Sie können Kontakte knüpfen und sich mit anderen Vertriebsmitarbeitern und Branchenexperten austauschen.
3. Erweitern Sie Ihr Fachwissen: Die meisten Sales Summits bieten eine Vielzahl von Workshops und Vorträgen an, die sich auf verschiedene Aspekte des Vertriebs konzentrieren. Sie können Ihr Fachwissen erweitern und neue Fähigkeiten erlernen.
4. Inspiriert werden: Durch die Teilnahme an Vorträgen und Diskussionen können Sie möglicherweise inspiriert werden und neue Ideen entwickeln, wie Sie Ihren Vertriebsprozess optimieren und verbessern können.
5. Auf dem neuesten Stand bleiben: In der schnelllebigen Welt des Vertriebs ist es wichtig, auf dem neuesten Stand zu bleiben. Durch den Besuch des Sales Summit können Sie sicherstellen, dass Sie über die neuesten Trends, Technologien und Best Practices informiert sind.

Letztendlich hängt der Nutzen eines Sales Summit-Besuchs jedoch von Ihren individuellen Bedürfnissen und Zielen ab. Wenn Sie beispielsweise in Ihrem Vertriebsteam bestimmte Herausforderungen haben, können Sie gezielt nach Workshops oder Vorträgen suchen, die sich darauf konzentrieren, diese Herausforderungen zu lösen.

 Regenerate response

Send a message

„Weißt du, was Wasser ist?“

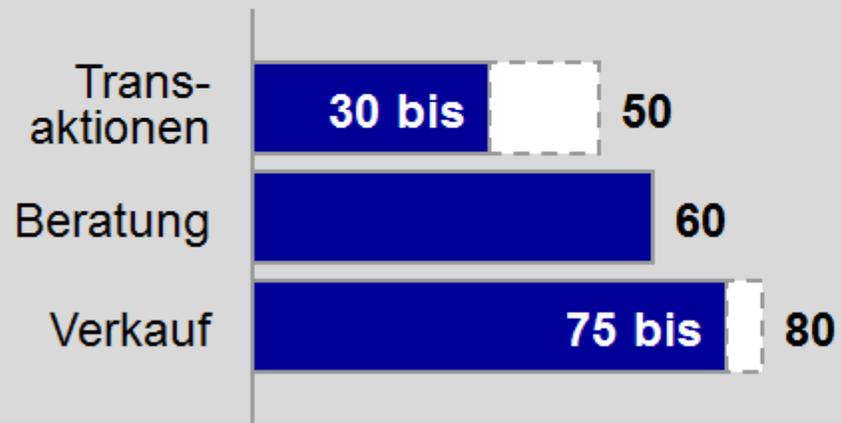


„Sollte ich? Nie gehört.“

Mai 2005....

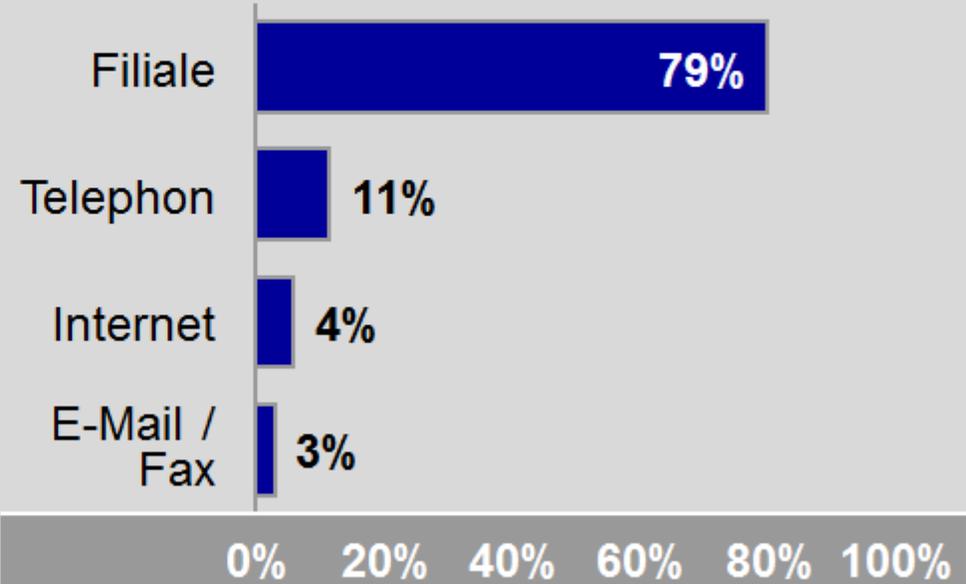
Die Mehrheit der Bankgeschäfte finden in Filialen statt ...

Anteil des Geschäfts, der ausschließlich in Filialen durchgeführt wird



... dies wird auch in der Zukunft so bleiben

Bevorzugte Vertriebskanäle in Europa



Nach vielen Jahren „Sell what's on the truck!“

Sparkasse schließt massiv Filialen

Fast jeder dritte Standort im Kraichgau fällt weg – Kunden kommen nur noch selten an den Schalter

Von Christian Beck

Sinsheim/Bruchsal. Die Sparkasse Kraichgau schließt knapp ein Drittel ihrer Filialen im kommenden Frühjahr: Neben sieben Standorten im Raum Sinsheim sind elf weitere in den Bereichen Bretten, Bruchsal und Bad Schönborn betroffen. Als Gründe für den Schritt nennt Vorstandsvorsitzender Norbert Griebhaber sinkende Einnahmen aus dem Zinsgeschäft sowie stetig zurückgehende Kundenzahlen in den Filialen.

Bei den betroffenen 38 Mitarbeitern seien betriebsbedingte Kündigungen ausgeschlossen. Sie sollen zum Großteil im Serviceangebot eingesetzt werden, das die Bank künftig verstärkt bereithalten

möchte: Kunden könnten zu Hause, per Telefon oder Video beraten werden. Wer keine Filiale mehr im Ort habe, könne Bargeld per Bringdienst erhalten.

„Wir passen das Modell an das Kundenverhalten an“, erklärt Griebhaber und beschreibt Phänomene, die vielen Bank-Vorständen geläufig sind: Viele Menschen erledigen Bankgeschäfte seit Jahren am heimischen Computer oder per Smartphone-App. Im Durchschnitt werde der Schalter nur einmal pro Jahr aufgesucht, häufig gehe es dann um einen komplexen Fall wie Altersvorsorge oder Hauskauf. Diese Themen seien aber mittlerweile so komplex, dass sie ein Mitarbeiter einer kleinen Filiale gar nicht bedienen könne.

Die Entwicklung bei der Sparkasse Kraichgau folgt einem bundesweiten Trend: In Deutschland haben im vergangenen Jahr 737 Sparkassen-Zweigstellen geschlossen. Waren es im Jahr 2014 noch fast 12 000, ist ihre Zahl mittlerweile auf 9818 gesunken. Auch die Zahl der Kreditinstitute nimmt ab: Kleinere Banken fusionieren, Vorstände sprechen von einem Konzentrationsprozess.

Und auch in der Region kam es in den vergangenen Jahren immer wieder zu Filialschließungen. Im Oktober 2016 hatte die Sparkasse Nord angekündigt, die Zahl der Zweigstellen von 49 auf 33 zu reduzieren. Und auch die Volksbank Kraichgau hatte Anfang 2016 acht Filialen geschlossen. > Metropolregion S. 14



„Das Einfache kann ich selbst, das Komplizierte können die auch nicht.“

„Ist es nicht erstaunlich, dass Beratungsbanken bei Beratung schlechter abgeschnitten haben als die Internetbanken?“ (Frage von ca. 2015)

Stiftung Finanztest: „Es ist kein Wunder, dass Direktbanken besser abgeschnitten haben. Die Kunden geben im Internet ihre Daten standardisiert ein. Da sind die groben Fehler ausgeschlossen, die die Berater in der Filiale machen. Im Durchschnitt liegen Direktbanken besser, weil sie eine Mindestqualität liefern müssen, die gesetzlich abgesichert ist.“

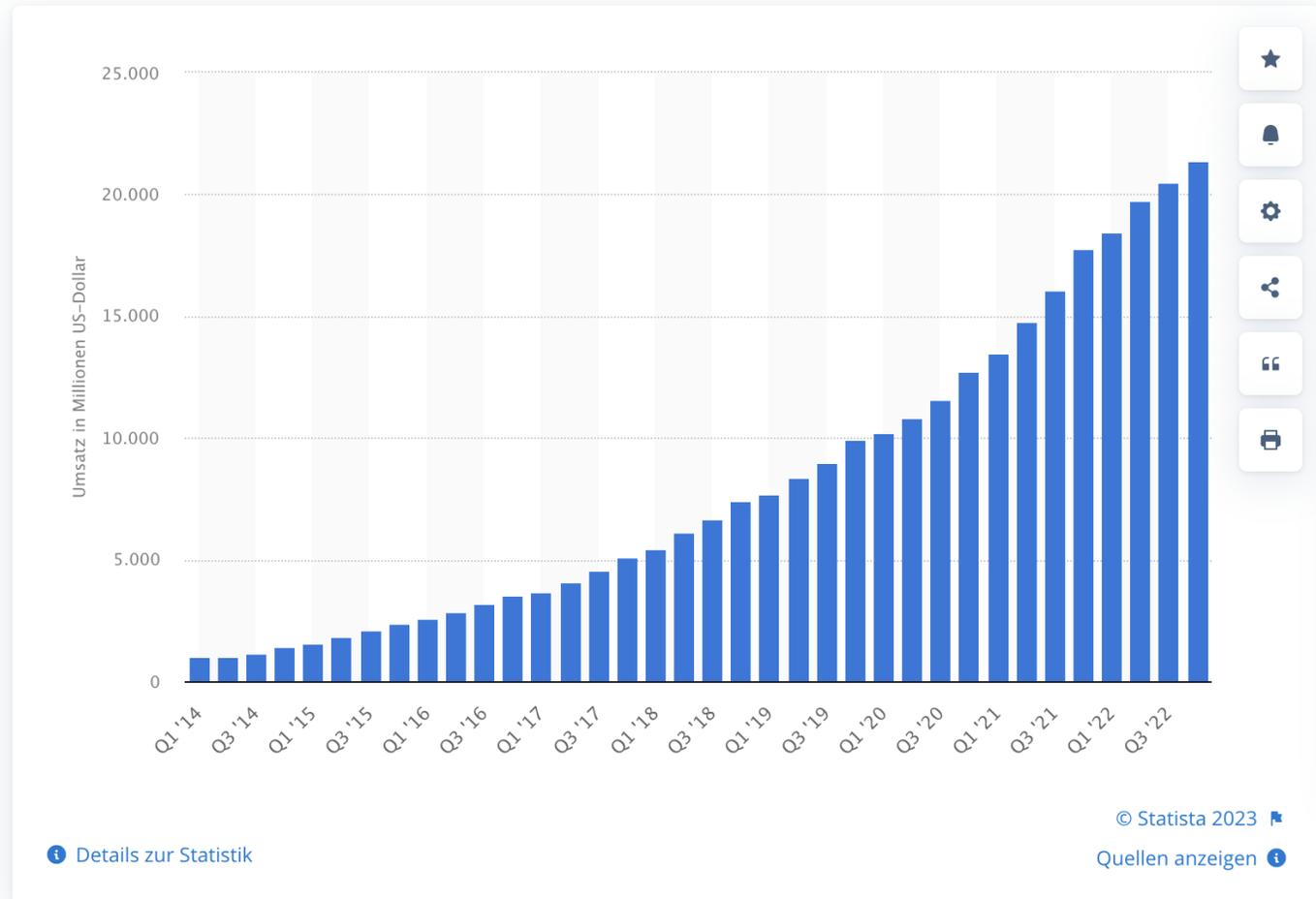


Telekommunikation, IT & Consumer Electronics > IT-Services

PREMIUM +

Umsatz von Amazon mit Cloud Computing vom 1. Quartal 2014 bis zum 4. Quartal 2022

(in Millionen US-Dollar)



DOWNLOAD

PDF +
 XLS +
 PNG +
 PPT +

Quelle

- [Quellenangaben anzeigen](#)
- [Veröffentlichungsangaben anzeigen](#)
- [Ask Statista Research nutzen](#)

Veröffentlichungsdatum

Februar 2023

Region

Weltweit

Erhebungszeitraum

1. Quartal 2014 bis 4. Quartal 2022

Zitierformate

→ [Optionen anzeigen](#)

© Statista 2023

[Quellen anzeigen](#)

[Details zur Statistik](#)

Kunde
review
intellig
analys

Relevant
automat
aus Mill
von Bew
erhalten
ReQiew®

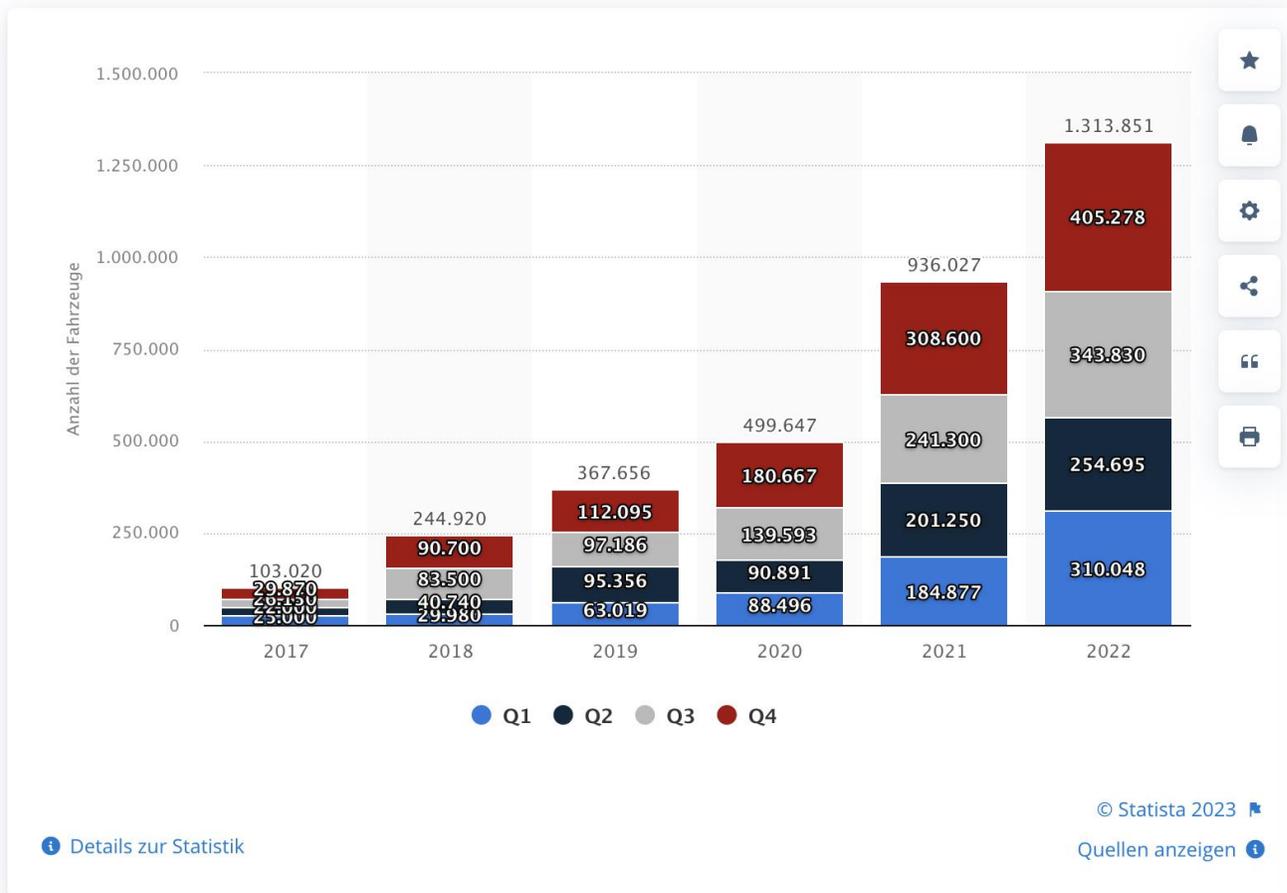
statista
Turning
into i

BI G
SMALL DEAL

Metall & Elektronik > Kraftfahrzeugbau

PREMIUM +

Anzahl der weltweit ausgelieferten Fahrzeuge von Tesla im Zeitraum vom 1. Quartal 2017 bis zum 4. Quartal 2022



DOWNLOAD

PDF +
 XLS +
 PNG +
 PPT +

Quelle

- [Quellenangaben anzeigen](#)
- [Veröffentlichungsangaben anzeigen](#)
- [Ask Statista Research nutzen](#)

Veröffentlichungsdatum

Januar 2023

Region

Weltweit

Erhebungszeitraum

1. Quartal 2017 bis 4. Quartal 2022

Hinweise und Anmerkungen

Ältere Werte wurden teilweise entsprechenden Vorjahrespublikationen entnommen.

Zitierformate

→ [Optionen anzeigen](#)

Künstliche Intelligenz

30. MÄRZ
15:00 UHR

Kostenfreies Webinar mit Maïke Schlumbohm, Director of Company Insights at Statista

[Jetzt anmelden](#)

Webinar by statista



1-4 € / Min.
+ Ausstellung



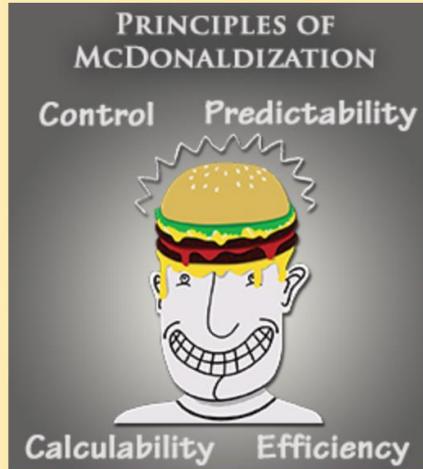
**Who
Moved
My
Cheese?**

**An Amazing Way to Deal With Change In Your Work &
In Your Life**

DR SPENCER JOHNSON

Who morphed
my cheese?





What is McDonaldization Theory?

McDonaldization theory developed by George Ritzer draws on sociology's concept of rationalization. It is based on four principles of predictability, efficiency, calculability and control, examples of which are often seen in fast-food chains. These principles are dominating American society and the rest of the world.

Parul Solanki



Did You Know?

In 2003, Merriam-Webster's Collegiate Dictionary included the word McJob to refer to "a low-paying job that requires little skill and provides little opportunity for advancement."

The power of globalization which is impacted by many technological and other influences in the information age is quite noticeable. McDonaldization is one of the many influences that have impacted globalization as well. Built on German sociologist Max Weber's ideas for rationalization, McDonaldization is a concept that was coined by George Ritzer to represent how *the principles of the fast-food restaurant are coming to dominate more and more sectors of American society as well as the rest of the world.*



Why is Society Important?



What is Conflict Perspective?

Besides indicating cultural diversity, **multiculturalism** also refers to the integrative policies adopted by some nations.



Advantages and Disadvantages

10 Examples of Ethnocentrism to Help You Understand it Better



Ist ein Chat Bot im Verkaufen besser als ein Mensch?



Es hängt von der Art des Verkaufs ab. Chatbots können in vielen Fällen sehr effektiv sein, um wiederkehrende Fragen zu beantworten und einfache Transaktionen abzuschließen. Sie sind auch in der Lage, große Datenmengen zu analysieren und personalisierte Empfehlungen zu geben.



Jedoch haben menschliche Verkäufer viele Stärken, die ein Chatbot nicht ersetzen kann. Ein menschlicher Verkäufer kann zum Beispiel empathisch auf Kundenbedürfnisse eingehen und persönliche Verbindungen aufbauen. Ein menschlicher Verkäufer kann auch komplexe Fragen und Einwände beantworten und sich an individuelle Kundenwünsche anpassen.

Insgesamt kann man sagen, dass beide Optionen ihre Vor- und Nachteile haben. Ein gut ausbalancierter Vertriebsteams besteht daher in der Regel aus sowohl menschlichen Verkäufern als auch Chatbots, um eine optimale Kundenbetreuung und Absatzsteigerung zu erreichen.

“Low Skill Sales“ for McDonaldization
Flachbildschirmrückseitenberater (GD, re:publica 2011)



Ressourcen-Optimierung
UND
Flow-Optimierung!

„Bei diesem XY (Dachausbau, Mehrfamilien-Hauskredit, Krankenhaus-Aufenthalt, Bauvorhaben, Energie-Sanierung, Wohnzimmer-Neueinrichtung) sind über 10 ‚Subunternehmen‘ involviert, die sich schwer koordinieren lassen, weil es überall Kapazitätsengpässe, Nebenbedingungen und Egoismen gibt. Wie solch ein Abenteuer ausgeht, ist schwer vorherzusagen.“

„Sie müssen nochmal
wiederkommen. Ob das
Teil dann da ist, kann ich
aber nicht garantieren.“



MEETING WITH IBM

IT'S LATE.



© 1999 WARNER BROS. CO. ALL RIGHTS RESERVED.

AND THESE PEOPLE ARE MY VAST ARRAY OF UNNECESSARY TAG-ALONGS.



© 1999 WARNER BROS. CO. ALL RIGHTS RESERVED.

WHAT DOES YOUR PRODUCT DO?

WE DIDN'T BRING THE GUY WHO KNOWS THAT.



In einem *zweiten Beispiel* zeigt eine Studie der Firma Siemens Deutschland (1993) die Ergebnisse von Produktivitätsunterschieden von verschiedenen Berufen. So betrug der Produktivitätsunterschied zwischen dem **besten** und dem **schlechtesten** Arbeiter auf der ausführenden Ebene und bei vergleichbaren Arbeitsbedingungen Faktor 2. Auf der nächsthöheren Ebene – einfache planende Arbeiten und schreiben von Software – wurde zwischen dem **Besten** und **Schlechtesten** ein Produktivitätsunterschied von Faktor 6 festgestellt. Bei Vertriebsbeauftragten ergaben sich Unterschiede von Faktor 14. Bei der strategischen Planung letztlich – auf einer noch

“New Sales“ wants Customer Convenience Management (CCM) (201 Treffer bei Google)

Urheberrechtlich geschütztes Material

höheren Ebene – resultierten **Produktivitätsunterschiede** in der Grössenordnung von Faktor 20!

Das Resultat zeigt die signifikant höhere Produktivität – oder besser:

Recruitability:

Can your company attract, pay, and keep *****-People?



„Weißt du, was Wasser ist?“



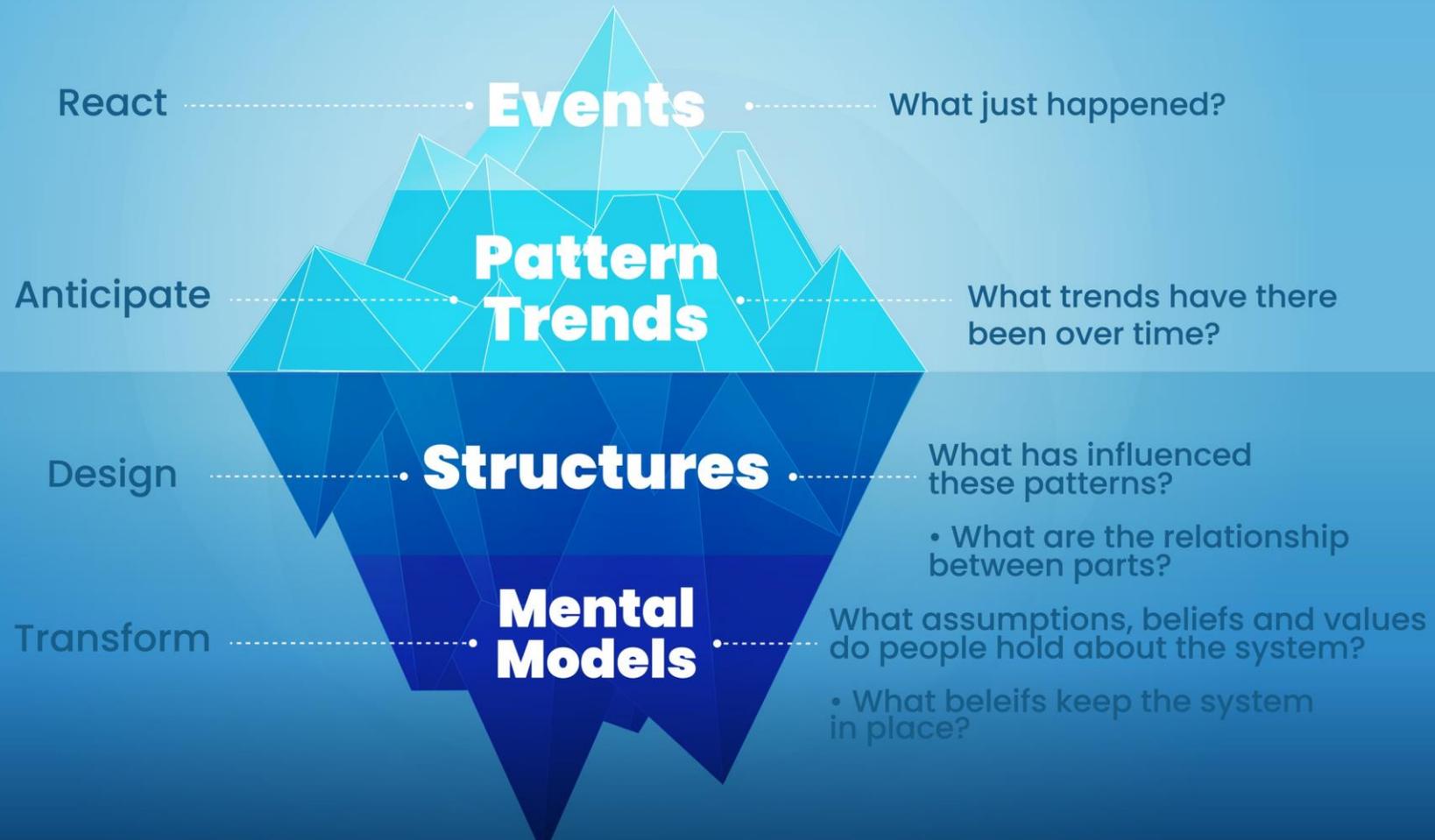
„Sollte ich? Nie gehört.“

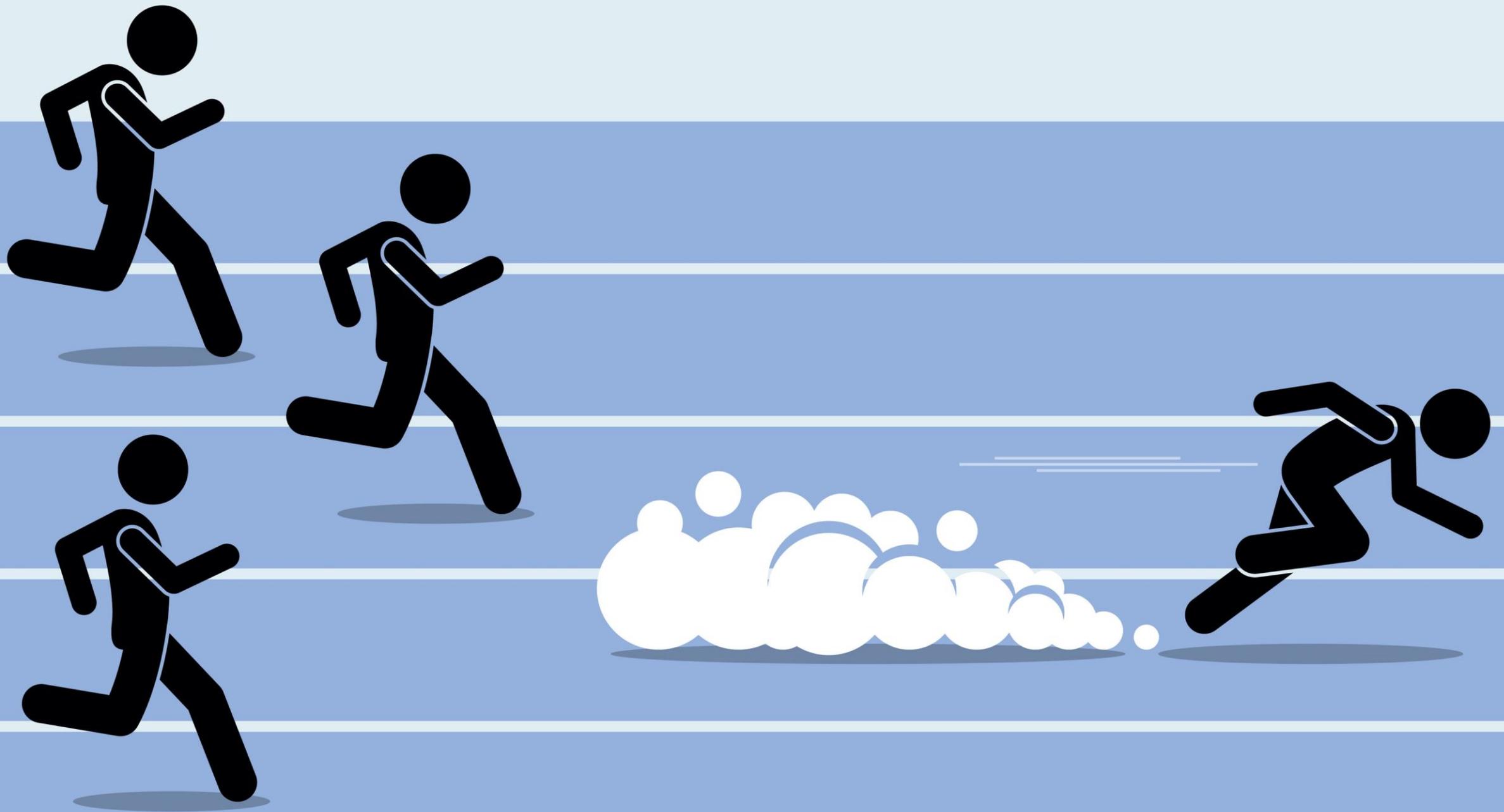
ICEBERG MODEL

SYSTEM THINKING

HOW TO USE

Iceberg Model is a system thinking tool to help you to go beyond surface level understanding and realize the deep rooted causes underlying it.





„Wer aufschließen will, muss schneller laufen als die Führenden.“

GUNTER DUECK



**KEINE
SINNFragen,
BITTE!**

**Wir arbeiten leidenschaftlich –
für die Tonne**

campus