

Communicate! 24

23. + 24.10.2024 in München

Das erwartet Sie in den
Camps, Workshops
und Masterclasses
auf der Communicate!

mit unseren Premium-Partnern



und unseren Partnern



Unser Programm am Mittwoch, 23. Oktober 2024

14.00 – 14.30	Registrierung und Begrüßung der Teilnehmer			
		Raum 1		Raum 2
14.30 – 15.00		Workshop: Jeder Shop hat das Potenzial zum Kundenmagnet Man muss keine sechsstellige Summe ausgeben, um seinen Shop so zu gestalten, dass sich Kunden wohlfühlen und alle Waren und Services gut präsentiert sind. Im Workshop erfahren Sie, welche fünf Punkte Sie sofort für Ihren Shop umsetzen können. Speaker: Torsten Pietsch, Inhaber Handyman		Workshop: Nachhaltigkeit – keine Hürde, sondern eine Chance! Im Workshop erfahren Sie aus erster Hand, wie TKDeutschland den EcoVadis-Platinstatus und das Green-Magenta-Siegel der Deutschen Telekom erlangt hat und welche Hindernisse es auf dem Weg dahin gab. Speaker: Patrick Schneider, Head of ESG bei der TKDeutschland GmbH
15.10 – 15.40		Workshop: Business-Kunden mit dem perfekten LinkedIn-Konzept abholen LinkedIn, als führende Plattform für berufliche Netzwerke, bietet Unternehmen eine einzigartige Gelegenheit, ihre Sichtbarkeit zu steigern, qualifizierte Leads zu generieren und strategische Partnerschaften aufzubauen. Wie das geht, erklärt der Workshop. Speaker: Mark Schulze, Inhaber Social Selling Club		Workshop: Frequenz steigern und in Kundenerlebnisse ummünzen In diesem Workshop lernen Sie simple Möglichkeiten der Frequenzsteigerung am PoS kennen, erfahren, wie Sie Omnichannel einfach und effektiv umsetzen und welche Strategien sich bereits nach wenigen Tagen auszahlen werden. Speaker: Dominik Reinhardt, Inhaber Train4Success
15.40 – 16.30	Pause			
16.30 – 17.00		Workshop: 10 Tipps für die optimale Stellenanzeige Hier erfahren Sie, wie Sie mit gezielten Maßnahmen und kreativen Ansätzen Ihre Stellenanzeigen so optimieren, dass sie die Aufmerksamkeit der besten Kandidaten auf sich ziehen. Speaker: Sabine Vockrodt ist Leiterin der Abteilung HR Solutions bei der Ebner Media Group, dem Verlag hinter Telecom Handel.		Workshop: Wie man zum Local Hero wird: Regionale Imagewerbung, die wirkt Erfahren Sie, wie durch regionale Werbung und echtes Engagement ein starkes Image in der eigenen Stadt aufgebaut werden kann. Christopher Preisinger, Inhaber der Handybörse Rosenheim, zeigt anhand konkreter Beispiele, wie lokale Initiativen und authentische Werbung das Vertrauen der Gemeinschaft stärken und den Erfolg langfristig sichern.
17.10 – 17.40	Workshop Mitarbeiter-Motivation Details in Kürze auf communicate.telecom-handel.de		Workshop Security – NIS 2 Details in Kürze auf communicate.telecom-handel.de	
18.00 – 19.00	Verleihung der Best Practice Awards			
18.30 – 21.00	Get-together			

Programmänderung vorbehalten

ab 8.00	Registrierung und Begrüßung der Teilnehmer									
9.00	Eröffnung der Messe									
10.00 – 10.45	Keynote powered by  Mehr Mut–Anfälle wagen! von Frank Rehme, Handelsexperte, Coach und Autor									
		Raum 1		Raum 2		Raum 3		Raum 4		
10.45 – 11.15		Masterclass –NFON: Chatbots und Automatisierung – Mit KI die Zukunft der Kommunikation gestalten Aljoscha Niazi-Shahabi, Managing Director von botario, präsentiert in der Masterclass die Rolle von Chatbots und Automatisierung in der modernen Kommunikation. Er zeigt auf, wie KI–gestützte Lösungen den Kundenservice optimieren und interne Abläufe effizienter gestalten können. Lernen Sie praxisnahe Strategien kennen, um die Potenziale von KI für Ihre Kommunikationsstrategie zu nutzen.	 	Masterclass – freenet: APS – das Shop–Konzept der Zukunft bei freenet In ihrer Masterclass erklären Jochen Otterbach (Geschäftsführer freenet Shop GmbH) und Constanze Grunwald (Head of Retail Transformation) die konkrete Umsetzung, Vorteile und Ziele von APS. Ein Franchise–Inhaber berichtet von seinen eigenen Erfahrungen mit dem Konzept aus seiner Shop–Praxis.		Masterclass – Plusnet: Schrittmacher für die digitale Zukunft Plusnet ist mit mehr als 20 Jahren Erfahrung rund um die Telekommunikation ein verlässlicher Partner der ITK–Branche. Von unserer Premiere auf der Telecom Handel Communicate! erhoffen wir uns wichtige Impulse über die Top–Themen im Handel und möchten uns gleichzeitig einer breiteren Partner–landschaft präsentieren. Speaker: Max Kammerloher, Bereichsleiter Indirekter Vertrieb Plusnet		Masterclass – KOMSA AG: Connecting the future – wie KOMSA die Fusion von Tradition und Innovation orchestriert! Als führender Value–Add Distributor verbindet die KOMSA AG bewährte Praktiken mit innovativen Technologien, insbesondere mit Blick auf Cloud–Anbindung. Wir zeigen die Benefits dieser Leistungsbausteine – vor allem auch mit Blick auf die Integration smarter Cloud–Analytics–Plattformen, die den Kunden optimale Ressourcennutzung und volle Konzentration auf deren Kern–wertschöpfung ermöglichen. Speaker: Christof Legat, Vice President Solutions, KOMSA	10.45 – 11.15	
11.20 – 11.50	 	Masterclass – AVM: Darum FRITZ! in Unternehmen – Effizient, flexibel, sicher AVM präsentiert Lösungen im Projektgeschäft für Filialver–netzung, Homeoffice, Solar und Maschinensteuerung. Die FRITZ!Box lässt sich leicht in professionelle Netzwerke integ–rieren und bietet sichere Vernetzung, ultraschnelles Internet, Telefonie sowie ein leistungsstarkes WLAN–Mesh. Lernen Sie die neuesten FRITZ!–Modelle für Glasfaser, 5G, Wi–Fi 7 und Smart Home kennen. Speaker: Armin Meier, Solution Sales Manager und Bernd Lacherbauer, Presales		Masterclass – ADN: So einfach geht der Einstieg ins Microsoft–Telefonie–Business mit AudioCodes LiveCloud! Mit AudioCodes LiveCloud zeigt ADN eine neue und einzigartige Lösung, Kunden einfach und profitabel mit Teams–Telefonie und weitergehenden Systemen auszustatten. Wir unterstützen Reseller dabei mit echten Value Adds und zeigen Chancen im Microsoft– und Kommunikationsbusiness auf. Speaker: Jörg Rofeld, Head of UCC bei ADN		Masterclass – Gen Digital: Cybersicherheit im Telekommunikations–fachhandel: Norton schafft Mehrwert für den Kunden und den Händler! Mit den wachsenden Bedrohungen in der digitalen Welt wird Schutz immer wichtiger, und die Vielzahl an Lösungen macht es oft schwer, den Überblick zu behalten. Norton bietet Pre–mium–Cybersicherheitslösungen für Endkunden und KMUs und arbeitet bereits erfolgreich mit führenden Telekommu–nikationsunternehmen in Deutschland zusammen. Sven Pohl (Strategic Alliance Manager) zeigt praxisnah, wie Händler die Sicherheit ihrer Kunden einfach steigern und dabei noch zu–sätzlich Umsatz generieren.		Masterclass – Wildix: KI als Gamechanger – Der Kommunikation von heute einen Schritt voraus Erleben Sie in unserer Masterclass, wie Künstliche Intelligenz die Art und Weise verändert, wie wir kommunizieren und Geschäfte machen. Wir von Wildix zeigen praxisnah, wie Sie diese Technologien optimal nutzen können. Lassen Sie sich inspirieren und profitieren Sie von wertvollen Insights. Speaker: Mahmud Awad, Country Manager D&A, Wildix	11.20 – 11.50	
11.50 – 13.00	Mittagessen									
13.00 – 13.45	Panel–Diskussion zum Thema Künstliche Intelligenz									13.00 – 13.45
										
13.45 – 15.30	Zeit zum Netzwerken									
15.30 – 16.00		Masterclass – KOMSA: KOMon – wie ein Reseller–Club zum Zeichen gelebter Partnerschaft wird Reseller und Systemhaus–Partner der KOMSA AG haben als Mitglieder des Reseller Clubs „KOMon“ seit Juli die Möglich–keit mit jedem EURO–Umsatz Bonuspunkte zu sammeln und diese gegen hochwertige Mehrwert–Leistungen einzulösen. Wir zeigen, wie KOMon den Umsatz der Reseller ankurbelt und deren Vernetzung untereinander fördert. Speaker: Harald Josef Ollinger, Vice President und Head of Marketing, KOMSA					Masterclass – otara: Mut zur Lücke? Die Vor–Ort Smartphone–Reparatur im Einzelhandel als Must–have! Jeder nicht realisierte Serviceauftrag ist verlorener Umsatz, den der Wettbewerb gerne aufnimmt. Vor–Ort–Reparaturen steigern Kundenzufriedenheit und binden Kunden durch direk–te, schnelle Serviceleistungen. Diskutieren Sie mit Guy–Tasso Städler, Geschäftsführer der otara GmbH, über die Dos and Don'ts in Bezug auf Smartphone–Reparaturen.		Workshop: Keine Angst mehr vor der Übergabe: Die Geschäftsnachfolge richtig regeln In welche Hände übergebe ich mein mühsam aufgebautes Geschäft? Wer sich diese Frage erst kurz vor dem geplanten Ruhestand stellt, hat keine Chance mehr, seine Nachfolge zu–friedenstellend zu regeln. Im Workshop erfahren Sie, wie man es richtig macht. Speaker: Thomas Fimpel, Inhaber Telepoint	15.30 – 16.00
16.05 – 16.35		Workshop: Recruiting 2024 – Echte Chancen in turbulenten Zeiten Wer mit denselben Methoden wie gestern arbeitet, darf keine Personalwunder in der Zukunft erwarten. Ein Vortrag basierend auf Recruiting & Onboarding–Expertise der letzten 25 Jahre im TK Bereich. Speaker: Theo Papadopoulos, Inhaber Jobacademy		Workshop: Das bringt Künstliche Intelligenz – und das nicht Was bringt uns Copilot von Microsoft? Wie erfüllen wir die Vorgaben der DSCVO – und brauchen wir das überhaupt? Im Workshop diskutieren wir über die Grundlagen von Künstlicher Intelligenz in der Collaboration, über Chancen – aber auch Risiken. Speaker: Patrick Müller, Vertriebsleiter Heldele	 	Workshop: Life–Hacks – Zeit und Geld sparen mit ChatGPT und Co. Künstliche Intelligenz ist ein enormes Risiko – für alle, die sie nicht nutzen. Im Workshop erklären Michael Falterer und Ibrahim Dülger von der fonland Group, wie sie Künstliche Intelligenz beim Marketing effektiv einsetzen, wie ihre Mit–arbeiter davon profitieren und welche täglichen Aufgaben man damit einfacher gestalten kann.		Workshop: TikTok & Co: Die Geheimnisse viraler Hits Erleben Sie, wie ein erfolgreicher Influencer seine Geheimnisse und Erfolgsgeschichten teilt. Diskutieren Sie mit uns aktuelle Trends und holen Sie sich wertvolle Tipps für Facebook, Instagram und TikTok. Erfahren Sie außerdem, wo Gefahren lauern und wie Sie Shitstorms vermeiden können. Speaker: David Swadzba, Geschäftsführer „Arrr–gentur markenkäpt'n“	16.05 – 16.35	
16.35	Ende des Events									

Jetzt
Ticket
sichern!



oder Gratis-Ticket
bei unseren
Partnern sichern!

Und weitere Highlights an beiden Tagen auf der Communicate!



REPAIR AREA!

In unserer Repair Area wird den gesamten Donnerstag über live repariert, die Spezialisten von fonland stehen hierzu für alle Fragen zur Verfügung. Am Stand von Weyrauch Repair und ASWO hat „Doc“ Aaron ab 14 Uhr Sprechstunde und gibt Einblicke ins Repair Business. Interessierte können sich zudem ein exklusives ASWO-Starterset am Messestand abholen. Aber auch bei unseren weiteren Partnern in der Repair Area lohnt sich ein Besuch: ENO telecom, faro-com, Reparaturmacher und otara.

KEYNOTE!

Freuen Sie sich auf eine Keynote der anderen Art. Der renommierte Handelsexperte Frank Rehme nimmt Sie mit auf eine Reise in die Zukunft des Point of Sale. Erfahren Sie, warum wir alle mehr Mutanfälle wagen sollten, welche Chance der Handel in den Innenstädten überhaupt noch hat und wie man den entscheidenden Schritt von „Good to Great“ macht.



GET-TOGETHER!

Wir haben zugehört! Die Communicate! bietet in diesem Jahr deutlich mehr Zeit zum persönlichen Austausch als in den Vorjahren. Nicht nur, weil wir das Event auf zwei Tage ausgeweitet haben, es gibt außerdem deutlich mehr Pausen zwischen den Workshops und Vorträgen. Speziell der Mittwochabend steht dann ganz im Zeichen des Get-together bei einem frisch gezapften Bier und leckeren Snacks.



BEST PRACTICE AWARDS!

Am Mittwoch starten wir mit Workshops und unseren beiden Camps für Azubis und Sales-Experten schon am frühen Nachmittag – ein Highlight der Communicate! wartet dann aber am Abend mit der Verleihung der Best Practice Awards. Seien Sie dabei, wenn Telecom Handel die besten Ideen von Händlern und Systemhauspartnern vorstellt und prämiiert!

WARM-UP RUN!

Wenn die meisten Besucher der Communicate! am Donnerstag gerade erst aufstehen, fällt für 40 Läuferinnen und Läufer bereits der Startschuss zum Communicate! Warm-up Run. Zusammen mit Projektleiter Christopher Bertele geht es auf einen fünf Kilometer langen Kurs durch einen Münchner Park, inklusive Laufshirt, Trinkflasche, neuer Smartwatch und vielen anderen Goodies – gesponsert von unserem Premium-Partner o2 Telefónica und weiteren Partnern wie Emporia.

Melden Sie sich jetzt kostenlos per Mail an bertele@telecom-handel.de an, die Zahl der Startplätze ist limitiert!



OPEN TABLE!

Kommen Sie am Mittwochabend zu einem unserer beiden Open Tables: In lockerer Runde sprechen wir hier mit Experten und allen Interessierten über zwei topaktuelle Themen. Keine Anmeldung – einfach dazukommen und mitreden oder auch nur zuhören.

Und das sind unsere Themen:

- Ist KI ein Gamechanger oder nur ein Hype?
- Temu und Co.: Die Killer des Zubehörgeschäfts



Jürgen Dagutat ist Geschäftsführer der Aurenz GmbH, seit mehr als 20 Jahren Vertriebsprofi, Hypnotiseur, Speaker und Coach. Angelika Schnizler arbeitet als Yoga-Coach sowie Burn-out- und Stresspräventions-Beraterin.

THEMA:
Fit 4 Business: Alles, was angehende Sales-Profis über mentale Stärke, gutes Auftreten beim Kunden und sichere Gesprächsführung wissen müssen

Zwei erfahrene Coaches machen Ihre Azubis fit für den Business-Alltag: professionelles Auftreten beim Kunden, die richtige Körpersprache, aktives Zuhören und Fokus, klare Botschaften, Techniken zum Stressmanagement und vieles mehr. Das alles angereichert um **zwei Online-Follow-ups** zum Vertiefen des Gelernten.

Hier Ticket sichern!

5 Stunden
Intensiv-Workshop
plus 2 virtuelle
Follow-up-Termine
für **349 € netto**



Das erwartet Ihre Azubis in unserem Camp

- **Professionelles Auftreten:** • *Elevator Pitch:* Lerne, dich selbst und dein Unternehmen in 60 Sekunden perfekt zu präsentieren. • *Körpersprache:* Meistere die Kunst der Begrüßung und zeige Kompetenz durch deine Haltung.
- **Meistere die Kommunikation:** • *Aktives Zuhören und Fokus:* Schärfe deine Aufmerksamkeit für klare Kommunikation. • *Effektives Feedback:* Gebe und empfange Feedback, das weiterbringt. • *Klare Botschaften:* Nutze die Macht einfacher, überzeugender Kommunikation.
- **Mentale und körperliche Stärke:** • *Stressmanagement-Techniken:* Anwenden von Techniken zur Förderung der Resilienz und zum Stressabbau. • *Atemtechniken:* Erreiche mentale Klarheit und innere Ruhe durch bewusstes Atmen. • *Körperhaltungsübungen:* Integriere präventive Übungen für eine gesunde Haltung und zur Vermeidung von körperlichen Beschwerden, ideal für lange Arbeitszeiten am Schreibtisch.

Ziele des Camps

- **Praktische Anwendung:** Setze das Gelernte sofort in deinem Berufsalltag um. ► **Persönliche Entwicklung:** Baue Selbstbewusstsein, Teamgeist und emotionale Intelligenz aus. ► **Essenzielle Fähigkeiten:** Erlerne Soft Skills, die in der modernen, digitalen Welt unverzichtbar sind.



Markus Hülsemann ist seit mehr als 20 Jahren als Trainer erfolgreich und schult Geschäftsführer ebenso wie erfahrene Sales-Mitarbeiter.

THEMA:
Next-Level-Vertrieb in der ITK-Branche: Erfolgreich Kunden gewinnen, Bestandskunden veredeln und scheinbar verlorene Kunden zurückholen

In diesem fünfstündigen Intensiv-Workshop für erfahrene Vertriebler zeigt Sales-Coach Markus Hülsemann, wie man seine Performance perfektioniert, welche Tools wirklich sinnvoll sind und welche Techniken man am besten sofort vergessen sollte.

Hier Ticket sichern!

5 Stunden
Intensiv-Workshop
für **349 € netto**



Das erwartet Sie als Sales-Spezialist

- **Die Veränderung der Telekommunikations-Kundenlandschaft:** Entdecken Sie den Wandel von 1.0 zu 3.0 und bleiben Sie der Zeit voraus. Erfahren Sie, welche Ziele die unterschiedlichen Entscheidungsebenen haben.
- **Intelligente Kundensegmentierung:** Segmentieren Sie Ihre Kunden intelligent und zielgerichtet – branchenspezifisch und individuell. Finden Sie heraus, welche Themen Ihre Ansprechpartner heute und morgen beschäftigen.
- **Erfolgreiche Neukundengewinnung und Kundenbindung:** Erfahren Sie die besten Strategien, um Neukunden zu akquirieren und Ihre Bestandskunden zu binden. Wie komme ich von der Telefonzentrale bis zum Entscheider und zu einem Termin? Wie gehe ich mit Einwänden und Vorwänden um?
- **Gesprächspartner überzeugen:** Wie überzeuge ich zu Beginn des Kundentermins und erreiche eine Kompetenzvermutung und Begeisterung bei meinem Gesprächspartner? Verstehen Sie, was Ihre Kunden wirklich wollen (Kundenmotive und Entscheidungsfaktoren).
- **Entscheidungsstrukturen verstehen und nutzen:** Nutzen Sie Ihr Wissen über die Entscheidungsstrukturen von Top-Entscheidern zu Ihrem Vorteil. Lernen Sie die Grundsätze kennen, die Sie beim Verkauf an Top-Entscheider beachten müssen (zehn goldene Regeln).