

# Themenplan

## Auftragsmanagement B2B 2.0

- 09.00 UHR                    BEGRÜSSUNG DER TEILNEHMER
- 09.05 UHR                    AUFTRAGSMANAGEMENT 2.0
- Einflussfaktoren und Definition
    - Branchenherausforderungen mit Einfluss auf das Auftragsmanagement
    - Definition Auftragsmanagement aus Blickwinkel Kunde, Außendienst und Kundenservice
    - Auftragsarten in der Bekleidungsindustrie und dazugehörige Geschäftsmodelle
  - Standortbestimmung der Teilnehmer
  - Auftragsmanagement – operative Schaltzentrale im Vertrieb: Welche Herausforderungen gehen damit einher?
- 10.30 UHR                    AUFTRAGSMANAGEMENT 2.0:  
DER WEG ZU REIBUNGSLOSEN ABLÄUFEN
- Funktionale und operative Anforderungen an das Auftragsmanagement
    - Software im Auftragsmanagement
      - Automatisierung von Bestellprozessen
      - Integration verschiedener Systeme
      - Einsatz von KI und maschinellem Lernen
    - Kundenzentrierte Ansätze im Auftragsmanagement
      - Personalisierung und Anpassung von Bestellungen
      - Nutzung von Kundendaten zur Prozessoptimierung
    - Compliance im Auftragsmanagement
  - Auftragsmanagement in der End-to-End Betrachtung
    - Kunde (Neukunde, Bestandskunde)
    - Auftrag (Vororder und In-Season Management)
    - Auftragsbestätigung
    - Auslieferungssteuerung und Rechnungsstellung

# Fortsetzung Themenplan

## Auftragsmanagement B2B 2.0

- 11.45 UHR            THEMEN-CAFÉS – GEMEINSAMER ERFAHRUNGSUSTAUSCH
- Welche Software oder Hilfsmittel verwendet Ihr Unternehmen derzeit für ein effizientes und erfolgreiches Auftragsmanagement?
  - Welche Kennzahlen sind in Ihrem Unternehmen entscheidend, um den Erfolg des Auftragsmanagements zu messen?
- 12.45 UHR            GEMEINSAME ABSCHLIESSENDE DISKUSSIONSRUNDE
- 13.00 UHR            GEPLANTES ENDE