

# OFFEN FÜR IHREN ERFOLG

FÜR MEHR KOMPETENZ IM VERKAUF -  
OFFENE SEMINARE FÜR EINZELTEILNEHMERINNEN UND KONGRESSE

## VBC-Termine 2010 auf einen Blick

JANUAR - JULI 2010

### Februar 2010

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

15.-17.2.2010 Umgebung Wien Trainer: Martin Semper-Lahner

### März 2010

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

8.-10.3.2010 Linz Trainer: Christian Obermüller

#### 2. Österreichischer Verkaufskongress

In Kooperation mit dem WIFI Management Forum

11.-12.3.2010 Wien Mit Top-Referenten

#### Topfit im Verkauf

22.-24.3.2010 Mödling bei Wien Trainer: Niklas Tripolt

### April 2010

#### Termine am Telefon vereinbaren

12.-13.4.2010 Mödling bei Wien Trainerin: Eva Maria Zimmerl

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

14.-16.4.2010 Umgebung Wien Trainer: Paul Khalil

#### Die Führungskraft als Verkaufscoach

19.-21.4.2010 Mödling bei Wien Trainer: Roman Kmenta

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

21.-23.4.2010 Umgebung München Trainer: Alexander Lenz

### Mai 2010

#### 8 Steps to Sales Success

5.-7.5.2010 Mödling near Vienna Trainer: Johan Haeger

### Juni/Juli 2010

#### Körpersprache im Verkauf

8.-9.6.2010 Mödling bei Wien Trainer: Reinhold Wurzer  
Martin Schwanda

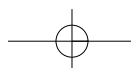
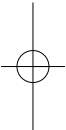
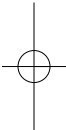
#### Empfehlungsgeschäfte erfolgreich generieren

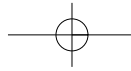
17.-18.6.2010 Mödling bei Wien Trainer: Niklas Tripolt

#### 8 Stufen zum Verkaufserfolg

30.6.-2.7.2010 Innsbruck Trainer: Reinhold Wurzer

Nähere Informationen zum Inhalt entnehmen Sie bitte den Rubriken »Offene Seminare« bzw. »Österreichischer Verkaufskongress« auf unserer Homepage [www.vbc.at](http://www.vbc.at).





Die Nr. 1 im Verkaufstraining

## DIE NR. 1 IM VERKAUFSTRAINING!



Mag. (FH) Tamara Weichselberger  
Prokuristin VBC

### IHR VORSPRUNG IM VERKAUF

Haben Sie sich gerade in letzter Zeit gefragt, was Verkaufsprofis brauchen, um nachhaltig erfolgreich zu sein und ihre Verkaufs- und Umsatzziele sogar überzuerreichen? Oder wie Sie Ihre Verkäufer motivieren und mit welchem Verkaufskonzept Sie Ihre Kunden am besten abholen können?

Am **11. & 12. März 2010** erwartet Sie auf dem **2. Österreichischen Verkaufskongress** in der Wirtschaftskammer Österreich in Wien geballtes Verkäufer-Know-How beim Treffen der österreichischen Salesprofis.

Top-Referenten vermitteln aktuelles Wissen direkt aus der Wirtschaft – für die schnelle und professionelle Umsetzung in Ihre Verkaufspraxis!

Es erwarten Sie Vorträge, eine große Auswahl an Workshops und eine Podiumsdiskussion zu aktuellen Themen im Verkauf. Rudolf Semrad, Geschäftsführer der Swatch Group Österreich, wird den Kongress moderieren.

Hören Sie **Martina Koederitz** (IBM Deutschland) zum Thema »Neue Vertriebskonzepte - den Kunden besser verstehen«, **Michael Krammer** (Orange) zum Thema »Die Marke bin ich - so gehen erfolgreiche Verkäufer mit Markenaufbau und -wechsel um« und viele andere spannende Vorträge und Referenten.

Sichern Sie sich Ihren Platz, wir freuen uns auf Sie!

*T. Weichselberger*

Ihre  
Tamara Weichselberger

Alle Details zum Programm und zur Anmeldung erfahren Sie auf unserer Homepage [www.vbc.at](http://www.vbc.at) in der Rubrik »Österreichischer Verkaufskongress«.

### WEITERE INFORMATION & BUCHUNG UNTER:

**Telefon** +43 (0)2236-908 107

**e-Mail** [weichselberger@vbc.at](mailto:weichselberger@vbc.at)

**Internet** [www.vbc.at](http://www.vbc.at)

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:  
Frau Mag. (FH) Tamara Weichselberger

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

