

## PRESSEAUSSENDUNG

Mödling, Februar 2010

### Österreichischer Verkaufskongress geht in die 2. Runde

**Zum Thema „Mythos Verkauf – die modernen Verkaufsprofis“ findet am 11. und 12. März 2010 der 2. Österreichische Verkaufskongress statt. Heuer erstmals in der Wirtschaftskammer Österreich, trifft sich das „Who is Who“ der österreichischen Verkäuferszene. Als Veranstalter kooperieren wieder die österreichischen Marktführer WIFI Management Forum und VBC.**

Der Verkauf befindet sich im Umbruch. Die Anforderungen an Verkäufer/-innen steigen ständig. Am aktuellsten Stand der Informationen zu sein, neue Entlohnungsmodelle, Nachhaltigkeit, Ethik im Verkauf, Kundenbindung oder Beziehungsmanagement sind nur einige der brisanten Themen der Branche. Von Top-Referenten/-innen, allesamt Praktiker aus der Wirtschaft, erfahren die Teilnehmer/-innen im Rahmen von Vorträgen, Workshops und einer Podiumsdiskussion die Rezepte und Ideen für eine nachhaltige, professionelle Umsetzung in ihre Vertriebspraxis. Das heißt: Wie reüssieren Verkäufer/-innen in Zeiten wie diesen? Wie schaffen sie trotzdem ihre Budgets?

#### **Top-Referenten/-innen aus der Wirtschaft - Aktuell und Praxisnah**

Neben Vorträgen von Michael Krammer von Orange („Die Marke bin ich“), DI Dietmar Leitner von Mundipharma („Wenn Verkaufen zum Tabu wird“), Martina Koederitz von IBM Deutschland („Im Kopf und Bauch des Kunden surfen – Vertriebskonzepte, die überzeugen“) und Johannes Gutmann von Sonnentor („Am Tag danach – Think global, act local“) finden zahlreiche spannende Workshops statt, zum Beispiel Ralf Springer („Sag mir, wo die Kunden sind“), Eva Maria Zimmerl („Die Kompetenz, die aus dem Hörer kommt“), Christian Obermüller („Reklamationen als Chance“) und Mag. Reinhold Wurzer („Bewegte Argumente – Körpersprache im Verkauf“), VBC.

#### **Die erfolgreiche Neukundenakquisition als wesentliche Grundlage für die Geschäftsentwicklung**

„Während die Ansprüche der Kunden wachsen, sinkt in vielen Fällen ihre Treue. Darüber hinaus werden die Märkte immer transparenter. Kunden informieren sich über Produkte und Dienstleistungen im Internet und versuchen so zu einer möglichst objektiven Entscheidung zu kommen. Die Antwort auf diese Herausforderungen sind „menschliche“ Verkäufer mit hoher Fachkompetenz, sozialer Kompetenz und Abschlusskompetenz. In meinem Workshop lernen die Teilnehmer, welche persönliche Einstellung zur Neukundenakquisition nötig ist, wie sie ihre Kontakte bewerten und selektieren, um dann an die »richtigen« Entscheidungsträger zu kommen, und wie sie ihren ersten »Auftritt« beim Kunden professionell gestalten“, so Ralf Springer, VBC-Verkaufsexperte.

## **Nachhaltigkeit und Kundenbindung als Credo moderner Geschäftspolitik**

„Schnelle Abschlüsse und kunstvolle Überredungen haben im Verkauf heute nichts mehr zu suchen. Eine gute Bedarfsanalyse ist Voraussetzung, um dem Kunden eine für ihn individuelle und vor allem passgenaue Lösung bieten zu können. Der Verkäufer stiftet dem Kunden mit seinem Produkt/seiner Dienstleistung einen Nutzen und bietet ihm damit die Lösung für sein „Problem“. So entsteht eine Win-Win-Situation für beide Seiten. Ein wichtiger Punkt nach dem Abschluss ist die professionelle Nachbetreuung, die den Kunden in seiner Entscheidung bestätigt“, so Rudolf Semrad, Geschäftsführer der Swatch Group Österreich.

Christian Obermüller, VBC-Verkaufsexperte, weiß: „Ein wichtiges Erfolgskriterium für gute Kundenbeziehungen ist der professionelle Umgang mit Reklamationen. Kundenbefragungen haben gezeigt, dass es einerseits Kunden gibt, die reklamieren und sich beim Unternehmen beschweren und andererseits jene, die sich zwar auch ärgern, aber schweigen und das Unternehmen bei Bekannten, Kollegen und Freunden schlecht machen. Von diesen Reklamationen erfährt das Unternehmen nichts. Reklamierende Kunden können bewiesenermaßen zu bestzufriedenen Kunden werden, die das Unternehmen darüber hinaus auch weiter empfehlen. So gesehen sind Reklamationen ein Geschenk.“

## **Bewegte Argumente**

„Unsere Körpersprache ist im Verkauf ein entscheidender Aspekt. Sie unterstreicht das, was wir sagen, oder revidiert – unbemerkt oder ungewollt – im gleichen Atemzug das Gesagte, wenn sie nicht dazu passt. Richtig eingesetzt, lässt sie sicher und kompetent wirken und unterstützt im Verkaufsgespräch den Beziehungsaufbau mit dem Kunden, indem sie eine emotional positive Gesprächsbasis schafft. Wie Verkäufer mit ihrer Körpersprache erfolgreich kommunizieren, ist das zentrale Thema meines Workshops“, so Mag. Reinhold Wurzer, VBC-Verkaufsexperte.

**Gesamtmoderation:** Rudolf Semrad, Swatch Group Österreich

## **Information & Anmeldung:**

VBC VerkaufsberaterInnencolleg, Mag. (FH) Marina Steiner  
Tel.: 02236 908 107 23, Mobil: 0676 84 11 41 46, E-mail: [steiner@vbc.at](mailto:steiner@vbc.at)  
[www.vbc.at/](http://www.vbc.at/) Rubrik „Österreichischer Verkaufskongress“

Das VBC VerkaufsBeraterInnenColleg, gegründet 1997, ist seit 2001 Marktführer im qualitativ hochwertigen Verkaufstraining in Österreich. Die Gründer: Niklas Tripolt, Emil Hierhold, Robert Klemensich und Heinz Feldmann – allesamt Praktiker. Mit Blended Learning – einer individuell abgestimmten Mischung aus Lehr- und Lernmedien für die optimale Umsetzung der Lerninhalte in die eigene Verkaufspraxis – ist VBC auch Brancheninnovationsführer. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.vbc.at](http://www.vbc.at).