

Zwei Tage, an denen sich alles um Verkauf dreht

Der 2. Österreichische Verkaufskongress findet vom 11. bis 12. März 2010 in der Wirtschaftskammer in Wien statt, veranstaltet von VBC VerkaufsberaterInnencolleg in Kooperation mit dem WIFI Management Forum. Mit der Marketingleiterin von VBC, Mag. (FH) Marina Steiner, sprach [Helga Jäger](#) über den Kongress.



Marina Steiner

Was ist das Erfolgsrezept des Österreichischen Verkaufskongresses?

Einerseits haben die Teilnehmer die Möglichkeit, in zwei Tagen viel Know-how zu unterschiedlichsten Themen im Verkauf zu erhalten. Andererseits ist der Kongress eine tolle Möglichkeit für Networking. Beim »Verkäuferischen Fitnesscheck« haben Teilnehmer die Möglichkeit, ein Verkaufsgespräch mit ihrem eigenen Praxisfall zu üben und von vbc-Experten professionelles Feedback dazu zu bekommen. Das Gespräch wird auf SD-Karte aufgezeichnet, die der Teilnehmer mit nach Hause nehmen kann. Der Fitnesscheck im Wert von 224,- € findet parallel zum Programm statt und ist für die Kongressteilnehmer kostenlos. Auch die Ausbildung im Verkauf kommt nicht zu kurz.

Wer genau ist die Zielgruppe?

Zunächst einmal Führungskräfte im Verkauf. Für sie ist es u.a. ein Thema, wie sie umsatzwirksam und motivierend führen können und wie sie die Kompetenzen von Verkaufstalenten erkennen.

Wir sprechen auch Studenten als Nachwuchsführungskräfte im Verkauf an. Eine Fachausstellung, auf der sich Unternehmen aus dem Verkaufsumfeld präsentieren, bietet Studenten einen idealen Rahmen für Networking. Auf der Fachausstellung sind auch renommierte Universitäten wie die Executive Academy der WU Wien und Fachhochschulen mit Schwerpunkt Sales vertreten. Hier können sich die Teilnehmer über Ausbildungsmöglichkeiten im Verkauf informieren.

Welche Themen werden am Kongress angesprochen und welche Vortragende kann man hören?

Ein Workshop z. B. widmet sich der Frage, wie Verkäufer neue Kunden finden. Ein weiteres Workshop-Thema ist die Körpersprache und wie sie beim Verkauf unterstützt.

Wie man als Verkäufer einen Win-win-Verkaufsabschluss erreicht und professionell nachbearbeitet, erklärt der Geschäftsführer von vbc Niklas Tripolt in seinem Vortrag »Abschluss gut, alles gut«.

Einzelhandelsverkäufer, die oft mit Reklamationen zu tun haben, erfahren, wie sie aus reklamierenden Kunden zufriedene Kunden machen. Besonders spannend für die Pharmabranche ist der Vortrag von DI Dietmar Leitner (Mundipharma). Er widmet sich der Frage, wie Pharmareferenten in einer Branche, wo Verkauf einerseits essenziell, andererseits ein Tabu ist, die richtige Balance im Spannungsfeld zwischen Gesetz und Gewinn finden.

Ein weiteres Thema ist das Verständnis für das Denken, Fühlen und Handeln des Kunden. IBM Deutschland Geschäftsführerin Martina Koederitz erzählt, welche Vertriebskonzepte sie einsetzt, um ihre Kunden besser zu verstehen.

Verkäufer und Führungskräfte, die einen Markenaufbau und -wechsel vor sich haben, erfahren von einem der erfahrensten Telekom-Manager Österreichs, Michael Krammer, wie er mit Orange einen solchen Markenwechsel höchst erfolgreich abgewickelt hat.

Ein Spezialthema beim Kongress ist das Korruptionsstrafrecht und wie sich die täglichen kleinen Geschenke von Verkäufern an ihre Kunden auswirken.

Humor ist im Verkauf ein wichtiger Erfolgsfaktor und darf auch beim 2. Österreichischen Verkaufskongress nicht fehlen. Wir konnten Bernhard Ludwig, einen der besten und »ausverkauftesten« Kabarettisten Österreichs dafür gewinnen, den Kongress mit seinem Kabarettvortrag »Best of Sales« humorvoll abzurunden.

Die Moderation liegt bei Rudolf Semrad, Swatch Group Österreich und Johanna Zugmann, Die Presse. □

www.vbc.at