



VERKAUF
2010

2. ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS

Mythos Verkauf –
Die modernen Verkaufsprofis

Sichern Sie sich die neuesten Informationen,
Erfahrungen und Trends im Verkauf:

- ➔ Verkaufs-Know how – schneller am aktuellen Wissen für morgen
- ➔ Verkaufskompetenz – näher am Puls innovativer Entwicklungen
- ➔ Verkaufskapazitäten – direkter am persönlichen Erfolg

Sofort anmelden
und profitieren!

Top-Inhalte – Top-Nutzen –
Top-Vortragende

Ort: Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

Termin: Donnerstag, 11. März 2010 | 8:45 - 18:00 Uhr
Freitag, 12. März 2010 | 8:45 - 14:00 Uhr

Das Ende der Heldensagen

Natürlich gab und gibt es sie – die Mythen und Geschichten über das erfolgreiche, oft spektakuläre Verkaufen, über wahre, manchmal auch gut erfundene Märchen und Tatsachen der Vergangenheit und Gegenwart. Bei all diesen Geschichten aber geht es immer mehr um eines: Nicht mehr um's Draufgänger- oder ruhmreiche Heldentum – sondern um eine hochspezialisierte Profession mit außergewöhnlichen Kompetenzen und Fähigkeiten.

Die Anforderungen an erfolgreiche Verkaufsexperten haben sich in den letzten Jahren nicht nur grundlegend verändert, sondern exponentiell erhöht – ebenso wie deren Marktwert: Glücksritter oder -amazonen sind hoffnungslos out. Was heute zählt ist eine erstklassige Ausbildung, Eigeninitiative, ein Höchstmaß an Selbstverantwortung, die Bereitschaft zu lebenslangem Lernen, Neugier, außergewöhnliche soziale Kompetenz, Innovationsstreben, Flexibilität, höchste Kommunikationsfähigkeit in Theorie und Praxis, fundiertes Wissen in unterschiedlichen Fachgebieten ... die Liste ließe sich durchaus noch fortsetzen.

Umfassende Verkaufskompetenz hat also die Dimension des reinen, praktisch oder sogar autodidakt erlernten Verkaufsgesprächs längst verlassen und wurde um eine Vielzahl neuer Kompetenzfelder erweitert. In allen kommunikativen und wirtschaftlichen Berufsfeldern ist sie ein wertvolles Asset auf den beruflichen Stufen der Karriereleiter.

Nur wer in unserer schnellen Berufswelt in diese Dimension vordringt und stets zu den ersten gehört, die sich dieses Wissen sichern, kann den erforderlichen Vorsprung gewinnen und halten, wenn es darum geht, nicht zu den Erstbesten, sondern zu den Allerersten und Allerbesten zu gehören. Und dazu bedarf es nicht des zweifelhaften Ruhms eines gestrigen Heldentums, sondern eines Engagements und einer Dynamik von heute – für den persönlichen wie wirtschaftlichen Erfolg von morgen.

Zur besseren Lesbarkeit wurde in diesem Programm teilweise auf geschlechtsspezifische Formulierungen verzichtet. Alle Formulierungen gelten selbstverständlich gleichermaßen in aller Wertschätzung für Frauen und Männer.

Die Dimensionen neuer Verkaufskompetenz

- Erfolgreicher Verkauf braucht Nachhaltigkeit
- Erfolgreiche Verkaufsgespräche werden zu Verkaufsdialogen
- Soziale Kompetenzen und Beratungskompetenzen werden erfolgsentscheidend
- Verkaufskompetenz verlangt umfassendes Spezial- und Kommunikationswissen
- Verkäufer werden zu hochqualifizierten Verkaufsberatern

Ihr Nutzen

An einem Ort, in kurzer Zeit: Informationen, Menschen, Möglichkeiten.

Was im Berufsalltag meist nicht möglich ist, bringt der Österreichische Verkaufskongress auf einen effizienten Nenner. Hier treffen alle Ebenen, die am Verkaufsprozess beteiligt sind, an einem Ort zusammen: Top-Verkaufsexperten aus Training und Beratung, Top-Entscheider aus der Wirtschaft und Top-Talente aus Schulen, Universitäten und der Praxis. Sie alle erfahren bei diesem Kongress:

- ▶ alles über die vielfältigen Dimensionen des Verkaufens
- ▶ alles über die »Trenddisziplin Verkauf«
- ▶ innovative Entwicklungen und Aspekte
- ▶ alles über Verkaufsaus- und -weiterbildungen
- ▶ u.v.m.

Die richtigen Teilnehmer: Experten, Entscheider und Erfolgsmenschen.

Wer den Österreichischen Verkaufskongress besucht, ist vorne mit dabei. Gemeinsam mit Vertretern folgender Berufsgruppen:

- ▶ Verkaufsleiter
- ▶ Leiter Marketing und Sales
- ▶ Leiter Key Account Management
- ▶ Personalisten
- ▶ Nachwuchsführungskräfte
- ▶ Key Accounter ▶ Verkäufer
- ▶ Studenten
- ▶ Führungskräfte und Opinion Leader verwandter Branchen

Programmablauf

Donnerstag, 11. März 2010

→ 08.45 – 09.15

Auf zu neuen Ufern!

Begrüßung und Eröffnung des Kongresses
Dr. Christoph Leitl, Präsident der Wirtschaftskammer Österreich (angefragt)
Mag. Fritz Gregshammer, WIFI Wien
Niklas Tripolt, VBC
Moderation: Rudolf Semrad, Swatch Group Österreich

→ 09.15 – 10.00

Am Tag danach – Think global, act local.

So kommen Sie gestärkt aus der Krise – Erfolg durch lokale Marktfokussierung.
Johannes Gutmann, Sonnentor

→ 10.00 – 10.45

Ist Geld alles? Performance Management jenseits finanzieller Anreize.

Wie Führungskräfte ihre Verkäufer motivieren können, ohne ausschließlich auf den Motivator Geld zurückgreifen zu müssen!
Michael Weiss, Erste Bank Österreich

→ 10.45 – 11.15 Kaffeepause & Ausstellungseröffnung

→ 11.15 – 12.00

Die Marke bin ich.

Markenaufbau, Markenwechsel, Markenbewusstsein – so gehen erfolgreiche Verkäufer mit Markenaufbau und Markenwechsel um. Michael Krammer, Orange

→ 12.00 – 13.00 Mittagspause & Fachausstellung

→ 13.00 – 14.00 Podiumsdiskussion:

Die »neue Ethik« im Verkauf – Nachhaltigkeit und Kundenbindung als Credo moderner Geschäftspolitik.

Moderation: Johanna Zugmann, Die Presse
Am Podium:
Mag. Thomas Schmidt, WIFI Wien
o. Univ. Prof. Dr. Günter Schweiger, WU Wien
Mag. (FH) Oliver Wieser, FH CAMPUS 02
Erich Nepita, Kelly Gesellschaft Österreich
Tanja Obmann, OMV Refining und Marketing GmbH
Hubert Mann, human training
Ulrike Knauer, Best of Sales

→ 14.00 – 15.30 Workshoprunde 1:

Wählen Sie einen Workshop aus den folgenden parallel stattfindenden Workshops aus:

▶ Workshop 1:

Ein Geschenk, Euer Ehren, kann niemand verwehren.
Wann ist Schenken und Einladen rechtlich bedenklich? Das neue Korruptionsstrafrecht.
Dr. Josef Schleinzer, Wirtschaftskammer Wien

▶ Workshop 2:

Wer sucht, der findet – die Kompetenzen der Verkaufstalente erkennen.

So entdecken, fördern und managen Sie Ressourcen Ihrer Mitarbeiter im Verkauf.
Mag. Isabella Dinstl, WIFI Management Forum

▶ Workshop 3:

Führungskraft macht Führungskräfte – Leadership im Verkauf.

Die Fähigkeit zu führen und die eigenen Führungsqualifikationen als Erfolgsfaktor für erfolgreiche Verkaufsteams. Mag. Michaela Kern, WIFI Management Forum

▶ Workshop 4:

Die Kompetenz, die aus dem Hörer kommt – Erfolgsgeheimnisse des Telefonverkaufs.

Kommunikationskompetenz am Telefon als entscheidendes Kriterium im Dialog mit Ihren Kunden.
Eva Maria Zimmerl, VBC

▶ Workshop 5:

Versprochen ist versprochen – Höchstleistungen im Verkaufsteam durch effektive Zusammenarbeit.

Weshalb gegenseitige Beurteilungen (Assessments) und Versprechen (Commitments) »Berge versetzen« können.
DI Heinz Kuzio, WIFI Management Forum

▶ Workshop 6:

Wer sich beschwert, der wird erleichtert werden – Reklamationen als Chance.

Die Hintergründe von Kundenbeschwerden und die vielfältigen Möglichkeiten, die sich daraus ergeben.
Christian Obermüller, VBC

→ 15.30 – 16.00 Kaffeepause & Fachausstellung

→ 16.00 – 16.15

Review & Share.

Essentials & Summaries aus den Workshop-Sessions

→ 16.15 – 17.00

Abschluss gut, alles gut.

Der Verkaufsabschluss als entscheidender »Schlussakkord« des Verkaufes und die nachhaltige Wirkung des Abschlussrituals.
Niklas Tripolt, VBC

→ 17.00 – 17.15

Review & Preview.

Tages-Rückblick und -Ausblick

→ 17.15 – 18.00

Feel the Chill.

Tagesausklang bei Sekt, Musik und Networking

→ 08.45 – 09.00

Start your mind.
Begrüßung mit Kaffee

→ 09.00 – 09.45

Wenn Verkaufen zum Tabu wird.
So schaffen Pharmareferenten die richtige Balance im Spannungsfeld zwischen Gesetz und Gewinn.
DI Dietmar Leitner, Mundipharma

→ 09.45 – 10.30

Neue Vertriebskonzepte – den Kunden besser verstehen.
Das Verständnis für das Denken, Fühlen und Handeln wird immer wichtiger, um erfolgreiche Vertriebsmaßnahmen zu setzen.
Martina Koederitz, BA, IBM Deutschland

→ 10.30 – 11.00 **Kaffeepause & Fachausstellung**

→ 11.00 – 12.30 **Workshoprunde 2:**

Wählen Sie einen Workshop aus den folgenden parallel stattfindenden Workshops aus:

▶ **Workshop 7:**

Fairplay Franchising.
Spielregeln für partnerschaftlichen Verkaufserfolg.
Mag. Waltraud Martius, SYNCON International Franchise Consultants

▶ **Workshop 8:**

Navigieren in stürmischen Zeiten – was die Verkaufsführung über die Seefahrt wissen sollte.
In unsicheren Wirtschaftsphasen kann das Know how von erfahrenen Seemännern helfen, erfolgreich zu bleiben.
Renker K. Weiss, CMC, WIFI Management Forum

▶ **Workshop 9:**

Sag mir, wo die Kunden sind.
Neukundenakquisition als wesentliche Grundlage für die Geschäftsentwicklung. Ralf Springer, VBC

▶ **Workshop 10:**

Besser fix als fertig – raus aus der Knochenmühle.
Stress ist die größte Gesundheitsgefahr des 21. Jahrhunderts. Burnout-Prävention ist Selbstschutz – für Arbeitnehmer wie Unternehmer. Dr. Bernd Hufnagl, Benefit

▶ **Workshop 11:**

Bewegte Argumente – Körpersprache im Verkauf.
Die Signale des Körpers unterstützen unsere Kommunikation. Eine Chance in jedem Verkaufsgespräch.
Mag. Reinhold Wurzer, VBC
Mag. Martin Schwanda, VBC, wirke!

▶ **Workshop 12:**

Die »nicht-triviale Maschine« Mensch.
Praktische Möglichkeiten und Grenzen der Prognose und Steuerung menschlicher Emotionen, Motive und Verhalten auf Basis neuester neuro- und kommunikationswissenschaftlicher Erkenntnisse.
Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz, Universität Wien

▶ **Workshop 13:**

Sales-Nachwuchskräfte – The missing link zwischen Ausbildung und Praxis.
Akademiker im Verkauf verfügen über eine am Arbeitsmarkt stark nachgefragte Wissenskombination.
Mag. Anna Humenberger, FHWien-Studiengänge der WKW

→ 12.30 – 12.45

Review & Share.
Essentials & Summaries aus den Workshop-Sessions

→ 12.45 – 13.45

Key Note Speech: Best of Sales.
Seminarkabarett vom Feinsten. Bernhard Ludwig

→ 13.45 – 14.00

Summary & goodbye

Verkäuferischer Fitnesscheck – Testen Sie Ihre verkäuferischen Fähigkeiten:

- (parallel zum Programmablauf)
- ▶ Übung eines Verkaufsgesprächs mit Ihrem eigenen Praxisfall (ca. 30 Minuten)
- ▶ 15 Minuten Feedback mit VBC-Experten
- ▶ Multimedia-Aufnahme auf SD-Karte zum Mitnehmen
- ▶ Freie Terminwahl gegen Voranmeldung
- ▶ Ihre VBC-Experten: Mag. Johan Haeger, Martin Semper-Lahner, Mag. Alexander Lenz, Paul Khalil, Wolfgang Lima

Wir freuen uns auf Ihre rasche Anmeldung! Die Online-Buchung erfolgt über die VBC-Homepage in der Rubrik »Österreichischer Verkaufskongress/2. Österreichischer Verkaufskongress 2010«.

Begleitende Fachausstellung:

(parallel zur Gesamtveranstaltung)
Renommierte Unternehmen aus dem Verkaufsumfeld präsentieren ihre Produkt- und Leistungspalette.
Alle Aussteller und Partner finden Sie auf Seite 9.



Expertenteam

▶ **Moderation**



Rudolf Semrad
Swatch Group Österreich

Rudolf Semrad begann seine Karriere bei Procter & Gamble, bevor er 1986 in die Uhrenbranche wechselte. Seit 1995 ist er Geschäftsführer der Swatch Group Österreich sowie seit dem Jahr 2000 Mitglied der erweiterten Konzernleitung.

▶ **Referenten**



Johannes Gutmann
Sonnentor

Johannes Gutmann ist Geschäftsführer der Sonnentor Kräuterhandels GesmbH. Unter dem Motto »Leben und leben lassen« und der Unterstützung der Kreislaufwirtschaft ist Sonnentor mit seinen Tee- und Gewürzspezialitäten in Österreich mit über 50% Marktanteil im Biofachhandel zum Marktführer geworden, ebenso in der Schweiz und in Tschechien und gehört in Deutschland zu den Top 3 Unternehmen.



Martina Koederitz, BA
IBM Deutschland

Martina Koederitz übernahm 2009 das Geschäftsführungsressort Mittelstand der IBM Deutschland GmbH und verantwortet die Zusammenarbeit der IBM mit ihren Geschäftspartnern in Deutschland. Sie ist seit 1984 bei IBM in deutschen und internationalen Aufgaben und Führungspositionen im Vertrieb tätig.

Johanna Zugmann
Die Presse



Johanna Zugmann ist führende Journalistin, spezialisiert auf Human-Ressources-Management und Success-Themen. Nach langjähriger Leitung des Ressorts »Karriere« in der Tageszeitung »Der Standard« wechselte sie 2004 zur Tageszeitung »Die Presse«, für die sie die Erfolgsplattform »Karriere-Lounge« im Print entwickelte und seit 2005 redaktionell leitet.

Michael Kramer
Orange



Michael Kramer (49) ist einer der erfahrensten Telekom-Manager Österreichs. Seit Oktober 2007 ist er CEO der Orange Austria Telecommunication GmbH. Zuvor war er unter anderem als CEO von tele.ring sowie des deutschen Mobilfunkers E-Plus tätig.

DI Dietmar Leitner
Mundipharma



Dietmar Leitner ist gelernter Kunststofftechniker der Montanuniversität Leoben und fand nach diversen Stationen in der Kunststoff- und Mineralölindustrie 1995 den Weg in die Pharmawirtschaft, wo er so ziemlich alle Stationen im Marketing und Salesbereich durchlief. Seit 2006 ist er Geschäftsführer der Mundipharma GesmbH.

Expertenteam

Referenten



Niklas Tripolt
VBC

Niklas Tripolt ist Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter von VBC. Er ist seit 26 Jahren national und international im Verkaufsmanagement tätig. Er ist Autor mehrerer Fachbuchbestseller wie: »Verkaufsmotivation in schwierigen Zeiten«, »Kundensignale erkennen, Verkaufschancen nutzen«, »Luxusgüter professionell verkaufen« und »Topfit im Verkauf«.



Michael Weiss
Erste Bank Österreich

Michael Weiss ist seit 1987 in der Erste Bank tätig, seit 2001 leitet er den Bereich Personalentwicklung und Recruiting. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in der Umsetzung moderner PE Konzepte in Einklang mit der Unternehmensstrategie, in der Einzelberatung und im Coaching von Führungskräften, sowie in der Beratung und Gestaltung von Konfliktlösungsprozessen.

Podiumsdiskussionsteilnehmer



Mag. Thomas Schmidt
WIFI Wien

Thomas Schmidt ist für den Marketing- und PR-Bereich sowie für den Bereich Sales und Unternehmensentwicklung des WIFI Wien verantwortlich. Darüber hinaus ist er als Lektor an den FHWien-Studiengängen der WKW tätig.



o. Univ. Prof. Dr. Günter Schweiger
Wirtschaftsuniversität Wien

Günter Schweiger ist Professor für Werbewissenschaft und Marktforschung an der Wirtschaftsuniversität Wien, Leiter des Universitätslehrganges für Werbung und Verkauf sowie Präsident der Werbewissenschaftlichen Gesellschaft (WWG).



Mag. (FH) Oliver Wieser
FH CAMPUS 02

Oliver Wieser ist Fachbereichsleiter und Lektor für Sales Management an der Fachhochschule CAMPUS 02 in Graz und promoviert derzeit an der Karl-Franzens-Universität Graz zum Thema Vertriebsmanagement.

Bernhard Ludwig



Bernhard Ludwig, Jahrgang 1948. Provokativer Prophylaktiker, gelernter Führungskraft-Fortbildner. Reifte in konsequenter Ausübung seiner Pflicht 1993 zum ersten und einzigen heimischen Seminar-Kabarettisten. Seitdem ist er mit seinen Programmen der am unauffälligsten ausverkaufteste Kabarettist Österreichs – und hat überdies den moralischen Zeigefinger in kabarettistischem Kontext wieder salonfähig gemacht. Lehrreiches Lachen – wider die allgemeine Verklemmtheit und den taschenausbeulenden Selbstbetrug.

Erich Nepita
Kelly Gesellschaft Österreich



Erich Nepita ist seit Jänner 2009 Sales Director der Kelly Gesellschaft Österreich. Zuvor war er Key Account Director bei Coca-Cola HBC Austria und Geschäftsführer der Bahlsen AG.

Tanja Obmann
OMV Refining und Marketing GmbH



Tanja Obmann ist Senior Training Manager im Retail Bereich der OMV und für rund 1.700 Tankstellen verantwortlich. In dieser Position konzeptioniert, entwickelt und implementiert sie internationale Aus- und Weiterbildungsprogramme für 12 Länder.

Hubert Mann
human training



Hubert Mann war 14-mal Verkäufer des Jahres. 30 Jahre Verkaufserfahrung zeichnen ihn auch als Trainer und Coach aus. Mit »human training« sorgt er seit 2001 für höchste Trainingsqualität am deutschsprachigen Markt.

Ulrike Knauer
Best of Sales



Ulrike Knauer, Trainerin und Coach, hat langjährige Erfahrung als Führungskraft im Verkauf. Ihr neu erschienenes Buch »Der Epsilonfaktor« beschäftigt sich mit dem wertorientierten Verkauf.

Workshopbeschreibungen

Workshopleiter



Workshop 1
Ein Geschenk, Euer Ehren, kann niemand verwehren.

Lernen Sie die wichtigsten Antikorruptionsbestimmungen kennen: Was ist Bestechlichkeit bzw. Bestechung, was Vorteilsannahme bzw. Vorteilszuwendung, ab wann ist auch die Vorbereitung der Bestechung strafbar, wie sieht der Strafraum aus und wann liegt etwa nur ein Privatanklagedelikt vor.

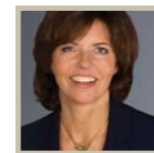
→ **Dr. Josef Schleinzer, Wirtschaftskammer Wien**
Josef Schleinzer ist Leiter der Abteilung Rechtspolitik der Wirtschaftskammer Wien. Darüber hinaus Laienrichter in einem arbeits- und sozialrechtlichen Senat beim OLG Wien, Laienrichter beim Kartellgericht und Mitglied des Vergabekontrollsenates Wien.



Workshop 2
Wer sucht, der findet – die Kompetenzen der Verkaufstalente erkennen.

Über welche besonderen Kompetenzen und Fähigkeiten verfügen erfolgreiche Verkäufer und wie kann ich Verkaufstalente finden? Die Frage nach den konkreten Kompetenzen und deren Beobachtbarkeit erläutern wir in diesem Kurzworkshop.

→ **Mag. Isabella Dinstl, WIFI Management Forum**
Isabella Dinstl hat langjährige Erfahrung im Talent Management und als Personalentwicklerin. Sie war für die Umsetzung von Talent Management in einem internationalen Konzern verantwortlich. Heute arbeitet sie als Unternehmensberaterin und Coach in Wien.



Workshop 3
Führungskraft macht Führungskräfte – Leadership im Verkauf.

Führung ist eine Frage der Wahl, nicht der Position: Erfolgreiche Verkaufsleiter haben Klarheit über die Erfolgsfaktoren der Vertriebsführung – erst dann entsteht hohe Energie, Leistungsstärke und die Fähigkeit andere zu begeistern. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Führungspotenzial nützen und damit umsatzwirksam und motivierend führen.

→ **Mag. Michaela Kern, WIFI Management Forum**
Unternehmensberaterin, Managementtrainerin und Wirtschaftscoach. 16 Jahre Tätigkeit im internationalen Management als Leiterin Marketing/Verkauf und zuletzt in der Geschäftsführung. Vortragende, Lektorin und Mitglied "Club 55" of Marketing and Sales Experts.



Workshop 4
Die Kompetenz, die aus dem Hörer kommt – Erfolgsgeheimnisse des Telefonverkaufs.

Wer am Telefon aktiv verkauft, braucht entsprechende kommunikative und verkäuferische Fähigkeiten. In diesem Workshop lüften wir die Geheimnisse des aktiven Telefonverkaufs!

→ **Eva Maria Zimmerl, VBC**

Eva Maria Zimmerl ist VBC-Partnerin und Trainerin und seit über 15 Jahren im Vertrieb in den Bereichen telefonische Kundenberatung, Telefonmarketing, Telefonverkauf und Verkaufsaußendienst tätig. Sie ist Autorin des Buches »Erfolgsgeheimnis Telefonverkauf«.

Workshop 5
Versprochen ist versprochen – Höchstleistungen im Verkaufsteam durch effektive Zusammenarbeit.



Unzureichende Zusammenarbeit im Verkaufsteam führt zu Zeitverlust, Misstrauen sowie Ineffektivität und damit zu immensen finanziellen Schäden. Lernen Sie, wie Sie Verkaufsteams zu Einsatzbereitschaft, Verantwortungsübernahme, effektiver Zusammenarbeit und dadurch zu Höchstleistungen bringen können.

→ **DI Heinz Kuzio, WIFI Management Forum**
Heinz Kuzio ist selbständiger Management Consultant, Trainer und Coach. Zu seinen Schwerpunkten gehören die Führung zahlreicher Projekte des Veränderungs- und Krisenmanagement, Reorganisationsprojekte sowie Organisationsoptimierungen.

Workshop 6
Wer sich beschwert, der wird erleichtert werden – Reklamationen als Chance.



Reklamationen professionell zu bearbeiten ist in Zeiten wie diesen überlebensnotwendig! Was Kunden erwarten, und wie Sie es schaffen, verärgerte Kunden zu begeistern, erfahren Sie in diesem Workshop.

→ **Christian Obermüller, VBC**
Christian Obermüller ist VBC-Partner und Trainer und für den Bereich Reklamations- und Beschwerdemanagement verantwortlich. 2007 erschien sein Buch »Reklamation als Chance«.

Workshop 7
Fairplay Franchising – Spielregeln für partnerschaftlichen Verkaufserfolg.



In diesem Workshop werden die 9 Spielregeln für partnerschaftlichen Erfolg präsentiert. Erfahren Sie, wie aus den 9 Erfolgsfaktoren Verkaufserfolge generiert werden können.

→ **Mag. Waltraud Martius, SYNCON International Franchise Consultants**
Waltraud Martius ist seit 1989 mit ihrem Unternehmen »Syncon International Franchise Consultants« als selbstständige Franchise-Beraterin tätig. Sie ist Mitbegründerin des »Österreichischen Franchise-Verbandes« (ÖFV) und Autorin des Buches »Fairplay Franchising«.

Workshopbeschreibungen

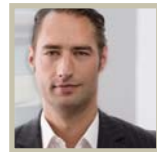
Workshopleiter



Workshop 8 Navigieren in stürmischen Zeiten – was die Verkaufsleitung über die Seefahrt wissen sollte.

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen Methoden und Werkzeuge, die nicht nur Seemännern, sondern auch Ihnen das Berufsleben in »stürmischen Zeiten« leichter machen, das Führen von Vertriebsteams stressfreier werden lassen und sogar helfen können, Umsatzeinbrüche abzufangen.

→ **Renker K. Weiss, CMC, WIFI Management Forum**
Als Unternehmensberater und Wirtschaftstrainer mit vertriebs- und managementorientiertem Schwerpunkt bezieht Renker Weiss sein Know how aus langjähriger vertrieblicher Führungserfahrung bei internationalen Unternehmen.



Workshop 9 Sag mir, wo die Kunden sind.

Die Neukundenakquisition ist eine wesentliche Grundlage für die positive Geschäftsentwicklung. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihre Adressen und Kontakte bewerten und selektieren, um dann an die »richtigen« Entscheidungsträger zu kommen. Welche persönliche Einstellung zur Neukundenakquisition nötig ist und wie Sie Ihren ersten »Auftritt« beim Kunden professionell gestalten.

→ **Ralf Springer, VBC**
Ralf Springer verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Verkaufsaußendienst, Key Account Management und Mitarbeiterführung. Seit 2004 ist er Franchiseunternehmer und Trainer bei VBC. In den letzten Jahren spezialisierte er sich auf das Thema »Neukundenakquisition« mit Fokus Praxisrelevanz und Umsetzbarkeit.



Workshop 10 Besser fix als fertig – raus aus der Knochenmühle.

Wie ist es möglich, dass eine Fließbandarbeiterin Spaß und Freude an ihrem Beruf empfinden kann? Warum sind viele von uns oft schon auf dem Weg zum Arbeitsplatz gestresst und wie wirkt sich diese emotionale Einstellung auf die Bewertung der täglichen Probleme aus? Neben medizinischen und neurobiologischen Einblicken, wie unser Hirn »tickt«, erfahren Sie, was man daraus für ein Verkaufsgespräch unbedingt lernen sollte.

→ **Dr. Bernd Hufnagl, Benefit**
Bernd Hufnagl ist Geschäftsführer und Partner der Benefit GmbH. Nach Studien der Biologie und Medizin spezialisierte er sich auf das Thema Stress- und Belastungsmanagement. Er führt regelmäßig Trainings durch und hat bisher weit über 200 Fachvorträge gehalten.

Workshop 11 Bewegte Argumente – Körpersprache im Verkauf.

Überzeugungserfolg, Sympathiegewinn und Ihre Kompetenzwirkung hängen zum größten Teil von Ihrer Körpersprache ab. Erleben Sie in diesem Workshop hautnah die Macht der Gestik, Mimik und Körperhaltung.

→ **Mag. Reinhold Wurzer, VBC**
→ **Mag. Martin Schwanda, VBC, wirke!**

Reinhold Wurzer ist VBC-Partner, Verkaufstrainer und Lektor an der Fachhochschule CAMPUS 02. Sein Steckepferd ist die Körpersprache.
Martin Schwanda, Absolvent des Max-Reinhardt Seminars, ist Mitentwickler und Trainer des VBC Körpersprache-Trainings und gibt eigene Trainings zu den Themen Bühnenpräsenz und Auftrittsgestaltung.



Workshop 12 Die »nicht-triviale Maschine« Mensch.

Sie erhalten in diesem erstklassigen Workshop den »technischen Werkzeugkasten« zur Analyse, Planung und strategischen Umsetzung von kommunikationspsychologisch fundierten Verkaufsstrategien und -maßnahmen. Es wird Ihnen eine völlig neue Sichtweise auf Gewohntes eröffnet. Verkaufsstrategien und -maßnahmen werden so auf einer neuen, wissenschaftlich fundierten Basis in höchster Effizienz und Präzision planbar.

→ **Univ.-Lekt. Mag. phil. Dr. rer.nat. Josef Sawetz,** Kommunikationspsychologe und Neurowissenschaftler, Universität Wien
Josef Sawetz lehrt an in- und ausländischen Universitäten Marketing-, Medien- und Kommunikationspsychologie. Zahlreiche internationale Auszeichnungen, Publikationen und Medienauftritte begleiten seinen beruflichen und wissenschaftlichen Weg.



Workshop 13 Sales-Nachwuchskräfte – The missing link zwischen Ausbildung und Praxis.

Betriebswirtschaftlich fundierte Verkäufer sind gefragt und die Karrierechancen ausgezeichnet. Jungakademiker stehen diesem Berufsbild noch skeptisch gegenüber. Was können Hochschulen und Unternehmen tun, um diesen interessanten Berufsweg aufzuzeigen und wie können Erwartungen an den Beruf mit den tatsächlichen Anforderungen und Vorteilen in Einklang gebracht werden?

→ **Mag. Anna Humenberger,** FHWien-Studiengänge der WKW
Anna Humenberger leitet seit 2002 das Institut für Marketing- & Salesmanagement an den FHWien-Studiengängen der WKW. Zuvor war sie in der Wirtschaftskammer Wien, in Außenwirtschaft und Europäische Integration tätig und bei der Baumax im Einkaufs- und Vertriebscontrolling.



Fachaussteller

VERKAUFEN



VERKAUFEN ist das österreichische Fachmagazin für Verkauf und Vertrieb. Im Zentrum stehen aktuelle Fragen des Verkaufens, alle anderen Themen wie Vertriebsorganisation, Vertriebssteuerung, Führung und Marketing werden um diesen Themenkern herumgruppiert.
www.verkaufen.co.at

FHWien-Studiengänge der WKW



Seit über 10 Jahren bieten wir eine hochqualitative Ausbildung in allen Bereichen des Marketings und Verkaufs. Ein innovativer Lehrplan sichert höchste Ausbildungsqualität; LektorInnen aus der Wirtschaft garantieren einen starken Praxisbezug. Unser Studienangebot wurde 2008 um einen Master-Studiengang erweitert, der ExpertInnen für die Führungsebene im Marketing und Verkauf ausbildet.
www.fh-wien.ac.at

CAMPUS 02



Fachhochschule der Wirtschaft
Studieren Sie berufs begleitend oder Vollzeit in den Königsdisziplinen des Wirtschaftslebens! Die FH-Studiengänge International Marketing & Sales Management vermitteln talentierten VerkäuferInnenpersönlichkeiten das praxisorientierte Rüstzeug zur Selbststeuerung und zielorientierten Führung im Vertriebsbereich.
www.campus02.at

SYNCON



Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung als kompetenter Berater der Franchise-Wirtschaft ist SYNCON heute Marktführer im deutschsprachigen Raum. Die Kompetenz des Unternehmens erstreckt sich von der Know-how-Vermittlung für Franchise-Einsteiger bis zum Relaunch bestehender Franchise-Systeme.
www.syncon.at

WU Executive Academy



Die WU Wien ist die größte Wirtschaftsuniversität Europas und bündelt in der WU Executive Academy ihr Programmportfolio im Bereich »Executive Education« (MBA/ MBL/LLM Programme, Universitätslehrgänge, Unternehmens- und Managemententwicklung). Die WU Executive Academy ist einer der führenden Weiterbildungsanbieter in Zentral- und Osteuropa.
www.executiveacademy.at

FIXPHONE –



Das Akquise-Callcenter

Kennen Sie das? Zuwenige Termine für die nächste Woche vereinbart. Mit den Telefonverkäufen deutlich unter Ziel. Und keine Zeit, sich hinter das Telefon zu klemmen. FIXPHONE, das Outbound-Callcenter mit Spezialisierung auf Terminvereinbarung und Verkauf, unterstützt Sie bei Ihrer professionellen Kundenakquise.
www.fixphone.at

karriere.at



Mit monatlich 450.000 Besuchern, tausenden aktuellen Jobangeboten, den passenden Kandidaten sowie einem starken Partnernetzwerk, ist karriere.at der führende Online-Stellenmarkt für Fach- und Führungskräfte in Österreich.
www.karriere.at

CCG Wienerberg



Der City & Country Golfclub verfügt mit den Golfplätzen am Wienerberg (Wien, 10. Bezirk) und am Richardhof (bei Gumpoldskirchen) über zwei Anlagen, die innerhalb kürzester Zeit von der Stadt aus erreichbar sind. Ideal für jene, die Business und Golf bestmöglich verbinden wollen!
www.mbc-sport.at

Boom Software AG – SOFTWARE FÜR VORSPRUNG



Die Boom Software AG mit Sitz in Leibnitz/Südsteiermark ist ein EU-weit tätiges Softwarehaus, das mit rund 50 Softwareexperten innovative Spezialsoftwarelösungen für renommierte nationale und internationale Unternehmen entwickelt.
www.boomsoftware.com

Prädikatsweingut Payer Rudolf



Mitten im Seewinkel liegt in Apetlon das Prädikatsweingut Payer mit 15 ha Rebfläche. Der Familienbetrieb wird von Rudolf Payer Sen. & Jun. geführt. Die fruchtbetonten Weißweine und gehaltvollen Rotweine bis hin zu ausdrucksvollen Topqualitäten finden international große Anerkennung.

RAM Consulting GmbH



RAM Consulting GmbH ist seit 1997 erfolgreich für seine Kunden tätig. Beginnend mit Eventmanagement konnten wir unser Angebot laufend erweitern und freuen uns, heute ein Kompetenz-Center für alle MICE (Meetings, Incentives, Congress und Events) relevanten Projekte zu sein.
www.ram.at

Partner



Organisation

→ Termin

Donnerstag, 11. März 2010
Von 8:45 bis 18:00 Uhr
Freitag, 12. März 2010
Von 8:45 bis 14:00 Uhr

→ Anmeldung

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung bekommen Sie umgehend eine Anmeldebestätigung für den Kongress. Ca. eine Woche vor Veranstaltungsbeginn erhalten Sie eine detaillierte Einladung mit Ihrer Rechnung sowie Ihrer Anmeldebestätigung für die Workshops. Die Platzvergabe für die Workshops erfolgt in der Reihenfolge der einladenden Kongressanmeldungen. Weitere Infos erhalten Sie direkt am Kongress beim Infopoint.

→ Teilnahmegebühr pro Person

€ 945,- (keine MWSt. enthalten, siehe USt.-Befreiung in den AGBs)
- Teamrabatt ab 3 Anmeldungen pro Firma € 851,-
- **Very early bird** bis 31.10.09 € 695,-
mit Teamrabatt (3 Anmeldungen pro Firma) € 626,-
- **Early bird** bis 15.12.09 € 770,-
mit Teamrabatt (3 Anmeldungen pro Firma) € 693,-
In der Teilnahmegebühr enthalten sind Kongressunterlagen, Welcomekaffee, Erfrischungsgetränke, Imbisse und Mittagsbuffet sowie der Besuch der Fachausstellung.

→ Studentenpaket

€ 71,- (keine MWSt. enthalten, siehe USt.-Befreiung in den AGBs)
Studentenpakete sind begrenzt verfügbar und dienen der Förderung von Nachwuchsführungskräften im Verkauf. Der Studententarif gilt bis zum vollendeten 27. Lebensjahr gegen Vorlage eines Studentenausweises (Fax, Scan) und beinhaltet: Die Kongressteilnahme sowie die Teilnahme an den Workshops (teilweise auf Stehplätzen, je nach Verfügbarkeit). Weiters inbegriffen sind Kongressunterlagen und Erfrischungsgetränke. Pausen- und Mittagsverpflegung kann vor Ort erworben werden.

Auszug »Allgemeine Geschäftsbedingungen« Kongresse

ANMELDUNG

Wir bitten Sie, uns Ihre Anmeldung unter der Verwendung des Anmeldeformulars entweder per Post oder Fax zu übermitteln. Oder Sie melden sich direkt über E-Mail oder Internet an. Jede Anmeldung ist verbindlich.

ANMELDEBESTÄTIGUNG

Ihre Anmeldung wird nach Erhalt unter Berücksichtigung freier Kongressplätze fix gebucht. Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns auf dem Postweg eine Anmeldebestätigung. Ca. 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn erhalten Sie eine detaillierte Einladung und Rechnung inkl. Erlagschein.

TEILNEHMERBEITRAG

Das WIFI Management Forum ist das Bildungsforum für Führungskräfte innerhalb der Wirtschaftskammern Kärnten, Niederösterreich und Wien. Die Wirtschaftskammer ist als Körperschaft öffentlichen Rechts kein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 (UStG) und somit gemäß § 6 Abs. 1 Z. 11 lit. a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Der Teilnehmerbeitrag enthält daher keine Umsatzsteuer.

→ Kongressort

Wirtschaftskammer Österreich
Julius Raab-Saal
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
<http://wko.at/>

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
Straßenbahnlinie: 1, 62, Badner Bahn,
Autobus: 13 A

Parkmöglichkeiten:

Tiefgarage beim Theresianum, Favoritenstr. 36
Rainer-Garage, Florag. 7a
Blechturm-Garage, Blechturm. 32

→ Übernachtungsmöglichkeit für Kongressteilnehmer

DAS TRIEST. DESIGN HOTEL MANAGEMENT GMBH
Wiedner Hauptstraße 12, 1040 Wien
T +43 1 589 18-80, F +43 1 589 18-18
E-Mail: office@datriest.at
www.datriest.at

Für Kongressteilnehmer steht ein begrenztes Kontingent an Einzelzimmern zum Spezialpreis von € 169,- und Doppelzimmern zum Preis von € 217,- pro Zimmer/Nacht/inkl. reichhaltigem Frühstücksbuffet zur Verfügung (gültig bis 11.2.2010).

Die Reservierung erfolgt nur mittels Kreditkartennummer und Ablaufdatum direkt über das Kongresshotel. Bei Reservierung per Telefon, E-Mail oder Fax geben Sie bitte das Kennwort »WIFI Kongress« an.

Anreise zum Tagungsort:

Fußweg 10 Minuten,
Straßenbahnlinien:
1, 62, Badner Bahn.



STORNOBEDINGUNGEN UND UMBUCHUNG

Jede Anmeldung kann, falls nichts anderes angegeben ist, bis 4 Wochen vor jenem Tag, an dem die Veranstaltung beginnt, kostenfrei storniert werden. Bei Storno bis 2 Wochen (14 Kalendertage) vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr in der Höhe von 10 % des Teilnehmerbeitrags verrechnet. Bei Stornierungen ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn oder Nichterscheinen am ersten Tag der Veranstaltung oder danach wird der komplette Teilnehmerbeitrag fällig, jedoch werden die für den Teilnehmer vorgesehenen Unterlagen nach Zahlungseingang zugesandt. Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden. Die Stornogebühr entfällt, wenn Sie eine/-n der Zielgruppe entsprechende/-n Ersatzteilnehmer/-in nominieren, der/die die Veranstaltung besucht und den Teilnehmerbeitrag leistet. Maßgeblich für die Rechtzeitigkeit der Rücktritts- bzw. Stornoerklärung ist das Einlangen beim WIFI Management Forum. Umbuchungen auf Seminare sind nicht möglich.

www.wifi.at/managementforum (Rubrik: Allgem. Geschäftsbedingungen)

Anmeldeformular für Studenten/Innen zum 2. Österreichischen Verkaufskongress



→ Bitte faxen an: 02236/908 107-60 oder 01-476 77-5239

oder im Internet anmelden: www.vbc.at oder www.wifi.at/managementforum

Ja, ich bin Student/in und buche den 2. Österreichischen Verkaufskongress am 11. und 12. März 2010 (Buchungsnr. 40103/01-9) zum Studentenpackage-Preis von € 71,- (keine MWSt. enthalten, siehe USt.-Befreiung in den AGBs).

Studentenpakete sind begrenzt verfügbar und dienen der Förderung von Nachwuchsführungskräften im Verkauf. Der Studententarif gilt bis zum vollendeten 27. Lebensjahr gegen Vorlage eines Studentenausweises (Fax, Scan) und beinhaltet: Die Kongressteilnahme sowie die Teilnahme an den Workshops (teilweise auf Stehplätzen, je nach Verfügbarkeit). Weiters inbegriffen sind Kongressunterlagen und Erfrischungsgetränke. Pausen- und Mittagsverpflegung kann vor Ort erworben werden.

Universität _____

Studienrichtung _____

Matrikelnummer _____

Vor-/ Zuname _____

Adresse _____

Telefon/Mobilnummer (tagsüber)/E-Mail-Adresse _____

Datum, Unterschrift _____

Bitte vollständig in Blockbuchstaben ausfüllen! Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen und für die Anmeldebestätigung.

Bitte wählen Sie für beide Kongresstage jeweils einen Workshop aus. Die Beschreibung der Workshops finden Sie auf den Seiten 7 und 8. Die Platzvergabe erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Bitte geben Sie uns daher für beide Kongresstage auch eine zweite Workshopwahl bekannt. Bitte tragen Sie die Nummer Ihrer gewünschten Workshops ein:

Donnerstag: 1. Wahl 2. Wahl Freitag: 1. Wahl 2. Wahl

Information & Anmeldung

VBC VerkaufsberaterInnencolleg

Academia Gesellschaft für Erwachsenenbildung GmbH

Kontakt: Eva Faigel
Enzersdorferstraße 12a, 2340 Mödling bei Wien
Tel.: +43-2236-908 107 24
Fax: +43-2236-908 107 60
E-Mail: faigel@vbc.at
www.vbc.at

www.vbc.at



WIFI Management Forum des WIFI Wien

Bildungsforum für Führungskräfte

Kontakt: Veronika Wörister
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Tel.: +43-1-476 77-5231
Fax: +43-1-476 77-5239
E-Mail: managementforum@wifwien.at
www.wifi.at/managementforum

www.wifi.at/managementforum



Anmeldeformular zum 2. Österreichischen Verkaufskongress



➔ Bitte faxen an: 02236/908 107-60 oder 01-476 77-5239
oder im Internet anmelden: www.vbc.at oder www.wifi.at/managementforum

Ja, ich melde mich zum 2. Österreichischen Verkaufskongress am 11. & 12. März 2010 an. Buchungsnr. 40103/01-9

Vor-/Zuname/Titel

Position

Firma

Adresse (Strasse, Plz, Ort)

Telefon/Mobilnummer (tagsüber)/E-Mail-Adresse

Preis pro Person bei Buchung bis 31.10.2009

Einzelbuchung € 695,-
Teamrabatt ab 3 Personen € 626,-

Preis pro Person bei Buchung bis 15.12.2009

Einzelbuchung € 770,-
Teamrabatt ab 3 Personen € 693,-

Preis pro Person bei Buchung ab 15.12.2009

Einzelbuchung € 945,-
Teamrabatt ab 3 Personen € 851,-

(keine MWSt. enthalten,
siehe USt.-Befreiung in den AGBs)

Bitte wählen Sie für beide Kongresstage jeweils einen Workshop aus. Die Platzvergabe erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Bitte geben Sie uns daher für beide Kongresstage auch eine zweite Workshopwahl bekannt. Bitte tragen Sie die Nummer Ihrer gewünschten Workshops ein:

Donnerstag: 1. Wahl 2. Wahl Freitag: 1. Wahl 2. Wahl

➔ Weitere TeilnehmerInnen

Vor-/Zuname/Titel

Vor-/Zuname/Titel

Donnerstag: 1. Wahl 2. Wahl

Freitag: 1. Wahl 2. Wahl

Donnerstag: 1. Wahl 2. Wahl

Freitag: 1. Wahl 2. Wahl

Donnerstag, 11.3.2010
14:00 - 15:30 Uhr

▶ Workshop 1:

Ein Geschenk, Euer Ehren,
kann niemand verwehren.

▶ Workshop 2:

Wer sucht, der findet – die Kompetenzen
der Verkaufstalente erkennen.

▶ Workshop 3:

Führungskraft macht Führungskräfte –
Leadership im Verkauf.

▶ Workshop 4:

Die Kompetenz, die aus dem Hörer kommt
– Erfolgsgeheimnisse des Telefonverkaufs.

▶ Workshop 5:

Versprochen ist versprochen – Höchst-
leistungen im Verkaufsteam.

▶ Workshop 6:

Wer sich beschwert, der wird erleichtert
werden – Reklamationen als Chance.

▶ Workshop 7:

Fairplay Franchising – Spielregeln für
partnerschaftlichen Verkaufserfolg.

▶ Workshop 8:

Navigieren in stürmischen Zeiten.

▶ Workshop 9:

Sag mir, wo die Kunden sind.

▶ Workshop 10:

Besser fix als fertig –
raus aus der Knochenmühle.

▶ Workshop 11:

Bewegte Argumente –
Körpersprache im Verkauf.

▶ Workshop 12:

Die »nicht-triviale Maschine« Mensch.

▶ Workshop 13:

Sales-Nachwuchskräfte – The missing link
zwischen Ausbildung und Praxis.

Freitag, 12.3.2010
11:00 - 12:30 Uhr

Datum, Unterschrift, Firmenstempel

Bitte vollständig in Blockbuchstaben ausfüllen! Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen und für die Anmeldebestätigung.



Die Nr. 1 im Verkaufstraining

