



1. ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS

DIE NEUEN KARRIEREN IM VERKAUF

Jetzt
anmelden
und profitieren!

Top-Referenten/innen
Top-Inhalte
Top-Nutzen

Holen Sie sich den entscheidenden
Informationsvorsprung zum Top-Thema Verkauf:

- Verkaufs-Know how – Professionalität entscheidet
- Verkaufskompetenz – ein „Must“ für die Akademiker-Elite von morgen
- Verkaufskapazitäten – Optimierungspotenziale für Ihren persönlichen Erfolg

ORT: Raiffeisenforum Wien
1. Stock Raiffeisenhaus
Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1
1020 Wien

TERMIN: Donnerstag, 19. Februar 2009, 8.45 bis 18.00 Uhr
Freitag, 20. Februar 2009, 8.45 bis 14.30 Uhr

VERKAUFEN MACHT KARRIERE

DIE NEUEN KARRIEREN IM VERKAUF

Noch können sich manche erinnern an eine dunkle Vergangenheit, in der dem Verkauf und dessen Repräsentanten, den Verkäufern, etwas Zweifelhafte, Fragwürdiges anhaftete: Das Verkaufstalents als gescheiterter Student, das Verkaufsgenie als billiger „Schmähbruder“. Diese Zeiten sind „Schmäh von gestern“.

Verkäufer/innen sind heute Top-Spezialisten/innen mit einem klaren und hochprofessionellen Berufsprofil: Sie gelten als qualifizierte Fachkräfte und zählen zu den meistgesuchtesten Berufsbildern der Gegenwart. Denn erstklassige

Verkaufs-Qualifikationen sind noch immer rar – und daher besonders gefragt. Verkaufskompetenz steuert Märkte, erwirtschaftet Gewinne, macht Erfolge. Das Wissen und die Fähigkeit, verkaufen zu können, sind so wichtig geworden, dass deren Grundlagen erfolgsentscheidend sind – nicht nur im „direkten“ Verkauf, sondern im gesamten Karriereverlauf wirtschaftsorientierter Berufe.

Kein Wunder also, dass Verkauf mittlerweile sogar in universitären Ausbildungen bis hin zum akademischen Abschluss als „Master of Sales“ vertreten ist.

Damit ist der Verkauf auf dem besten Weg, über die reine Praxis hinaus nicht nur die Theorie und wissenschaftliche Forschung, sondern vor allem auch die Führungsebenen in der Wirtschaft zu erobern. Verkaufskompetenz ist wie z.B. Führungswissen oder soziale Kompetenz eine entscheidende Voraussetzung erfolgreicher Wirtschaftstätigkeit geworden.

Die Qualitäten neuer Qualifikationen

- Verkaufs-Kompetenz wird karrierebildend
- Verkaufs-Qualifikation wird Führungsqualifikation
- Verkaufs-Wissen wird zum Erfolgskriterium
- Verkaufs-Praxis wird zum Studien-Thema
- Verkäufer/innen werden zu Top-Beratern/innen

PROGRAMMABLAUF

DONNERSTAG, 19.2.2009

Moderation: Rudolf Semrad – Swatch Group Österreich

8.45 – 9.00 Eröffnung und Begrüßung durch Veranstalter und Moderator

9.00 – 10.00 Führung im Verkauf

Wie Führungskräfte die Leistungen ihrer Mitarbeiter/innen optimieren können.

Mag. Daniela Kapelari-Langebner – Ölz Meisterbäckerei

10.00 – 11.00 Wo sind die Schönsten im ganzen Land?

Employer Branding – wie Sie Ihr Unternehmen für die besten Verkäufer/innen attraktiver machen.

Mag. Hans Bachinger – „Menschen im Vertrieb“ Beratungsgesellschaft

1. ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS

DIE NEUEN KARRIEREN IM VERKAUF

11.00 – 11.25 KAFFEPAUSE UND AUSSTELLUNGSERÖFFNUNG

11.25 – 12.20 Podiumsdiskussion: Karrieren, Potenziale, Ideale

– **Die neuen, attraktiven Angebote an Verkaufstalente.**

Moderation: Mag. Sandra Baierl, Karrieren-Kurier

Am Podium u.a.:

o. Univ. Prof. Dr. Günter Schweiger – WU Wien

Mag. (FH) Oliver Wieser – *Campus 02*, Fachhochschule der Wirtschaft GmbH

Mag. (FH) Tamara Weichselberger – VBC Österreich

Mag. Sebastian Haböck – Citroën Österreich

Dr. Marion Weber – Kienbaum Executive Consultants

Betriebswirtschaftsstudent/in – WU Wien

12.20 – 13.15 Was macht Verkäufer/innen glücklich?

Motivationen, Mittel, Möglichkeiten – welche Belohnungsmodelle und Vergütungen wirklich wirken.

Mag. Peter Marsch – jobs Personalberatung GmbH

13.15 – 14.15 MITTAGSPAUSE

14.15 – 15.10 Leidenschaft im Verkauf – ein emotionales Frauenthema?

Ist Leidenschaft im Verkauf den Frauen vorbehalten?

DI Dr. Marisa Sailer – Vivatis Holding AG

15.10 – 15.35 KAFFEPAUSE

15.35 – 16.35 Wie sympathisch sind Verkäufer/innen?

Das Image der Verkäufer/innen – was die Marktforschung sagt und wie sie von Konsumenten/innen wahrgenommen werden.

Dr. Sophie Karmasin – Karmasin. Motivforschung Ges.m.b.H.

Wer hat die besten Chancen?

Verkaufsgespräche im Business-to-Business-Geschäft und welche Erwartungen Einkäufer/innen an Verkäufer/innen haben.

DI Heinz Kuzio – KUZIO-CONSULTING

16.35 – 18.00 Podiumsdiskussion: Image und Verkauf

– **Selbst- und Fremdbild der neuen „Erfolgsgeneration Verkauf“.**

Moderation: Mag. Sandra Baierl – Karrieren-Kurier

Am Podium u.a.:

Mag. (FH) Otto E. Belohlavek – Austria Tetra Pak

Dr. Sophie Karmasin – Karmasin. Motivforschung Ges.m.b.H.

DI Heinz Kuzio – KUZIO-CONSULTING

Manfred Rühmkorf – André

Alexandra Schindler – mobilkom austria

Mag. Anna Humenberger – FHWien-Studiengänge der WKW



**VERKAUF
2009**

FREITAG, 20.2.2009

Moderation: Rudolf Semrad – Swatch Group Österreich

8.45 – 9.00 WELCOME KAFFEE

9.00 – 10.30 Workshops 1 – 8 DURCHGANG #1

Die Workshops 1 – 8 laufen parallel ab und werden in 2 Durchgängen angeboten.
Sie können insgesamt 2 Workshops besuchen.
Die Vergabe der Workshops erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen.

Workshop 1

Blended Learning

– Verkaufsausbildung goes virtual.

Mit einer geschickten Integration von Methodenvielfalt kann die Verkäuferausbildung deutlich nachhaltiger und effizienter gestaltet werden. An konkreten Beispielen werden im Workshop sinnvolle Blended-Learning-Lösungen erarbeitet und erklärt.

Mag. Peter Pokorny – VBC Medien AG

Workshop 2

Führen und führen lassen

– Verkaufs-Coaching & Führung im Verkauf.

Wie kann die Führungskraft eines Verkaufsteams als Multiplikator für die Verkaufsleistung des Teams agieren und so die Umsätze und Gewinne rasant erhöhen?

Mag. Roman Kmenta – VBC Deutschland

Workshop 3

Das Wissens-Röntgen

– Kompetenz Check für Verkaufsqualifikationen.

Die Zeiten, wo der gute Schmäh zum Überleben gereicht hat, sind endgültig vorbei. Auf welche Kompetenzen kommt es im Verkauf an und wie kann man diese beobachten, bewerten und entwickeln?

Niklas Tripolt – VBC Österreich

Workshop 4

Schlechte Zeiten, schlechter Preis

Geiz ist nicht geil, sondern dumm. Warum Menschen keine Rabatte und Nachlässe kaufen und wie Sie das Ihren Kunden beibringen.

Heinz Feldmann – VBC Medien AG

Workshop 5

Der Erfolgsschlüssel im Verkauf

– Key Account Management.

Der Workshop führt in das St.Galler KAM Konzept ein und zeigt die wichtigsten Stellhebel des Verkaufserfolgs auf.

Dr. Markus Müllner – Marketing Auditorium St. Gallen

Workshop 6

Verkaufen war gestern – Beratung und Coaching als neue Vertriebsstrategien.

Erfahren Sie, wie Ihre Kunden „ticken“, erstellen Sie Ihre Lieferantenposition für einen Ihrer Kunden und optimieren Sie in vier Schritten Ihren Verkauf für ein profitables Wachstum.

Harald Beyrer – beyrer consulting group gmbh

DI Christian Eibl – OMV

Workshop 7

Von den eigenen Stärken profitieren

– Überzeugen Sie im Verkauf!

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihre Kunden richtig „lesen“ und welche Erfolgsstrategien Sie dann anwenden um Umsätze zu gewinnen.

Mag. Michaela Kern – Kernkompetenz Executive Consulting

Workshop 8

Motivierende Gehaltssysteme

– Topbezahlung für Topleistung im Verkauf.

In diesem Workshop erfahren Sie, wie Verkäufer/innen auf Bonus-Systeme reagieren, was gute Belohnungssysteme können müssen und ob Geld für Verkäufer/innen wirklich alles ist.

Dr. Conrad Pramböck – Neumann International AG

10.30 – 11.15 KAFFEPAUSE & FACHAUSSTELLUNG

11.15 – 12.45 Workshops 1 – 8 DURCHGANG #2

12.45 – 13.00 FACHAUSSTELLUNG

13.00 – 14.00 Key Note Vortrag: Die Revolution im Marketing

– Die neue Aufgabe für Verkäufer/innen

Alexander Christiani – Christiani Consulting

14.00 – 14.30 Summary und Verabschiedung

Rudolf Semrad – Swatch Group Österreich

Änderungen im Programm vorbehalten!

1. ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS

DIE NEUEN KARRIEREN IM VERKAUF



IHR NUTZEN

DIE RICHTIGEN MENSCHEN

Am richtigen Ort,
zur richtigen Zeit

Was im „normalen Wirtschaftsleben“ oft nur unter Schwierigkeiten möglich ist, bringt der 1. Österreichische Verkaufskongress auf einen Punkt: Hier treffen alle Ebenen, die am Verkaufsprozess beteiligt sind, an einem Ort zusammen: Top-Verkaufs-Experten/innen aus Training und Beratung, Top-Entscheider/innen aus der Wirtschaft und Top-Talente aus Schulen, Universitäten und der Praxis. Sie erfahren bei diesem Kongress

- alles über die neuen Karrierechancen im Verkauf
- alles über die neue „Erfolgsgeneration Verkauf“
- alles über die neuesten Trends und Entwicklungen
- alles über Verkaufsaus- und weiterbildungen
- Einblicke in Management- und Kundensichtweisen
- Ansätze für ein erfolgreiches Verkaufs-Marketing
- erfolgreiche Marktanbieter im Verkauf
- u.v.m.

DIE RICHTIGEN TEILNEHMER/INNEN

Experten/innen,
Entscheider/innen und
Erfolgsmenschen

Wer auf dem 1. Österreichischen Verkaufskongress dabei ist, hat die besten Zukunftsaussichten im Verkauf. Diese Top-Veranstaltung ist daher ein absolutes Branchen-„Highlight“ für

- Verkaufs-/ Vertriebsleiter/innen
- Leiter/innen Marketing und Sales
- Leiter/innen Key Account Management
- Personalisten/innen
- Key Accounter/innen
- Verkäufer/innen
- Nachwuchsführungskräfte im Verkauf
- Studenten/innen

BEGLEITENDE AUSSTELLUNG

NESPRESSO

mobikom austria

VERKAUFEN
IHR MAGAZIN FÜR ERFOLGE IM VERTRIEB

UNIVERSITÄTSLEHRGANG
WERBUNG UND VERKAUF

WIRTSCHAFTS
UNIVERSITÄT
WIEN

SYNCON

International Franchise Consultants

SiGNUM

Signum Verlag Wien

FH Wien
STUDIENGÄNGE DER
WKO WIEN

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.



Mag. Sandra Baierl

– **Karrieren-Kurier**

Sandra Baierl arbeitete als News Journalistin für die Woman und hatte die Alleinverantwortung für die Woman-Homepage, danach für das Magazin Gesundheit, das NIVEA-Club Magazin und das Wirtschaftsblatt. Seit 2007 leitet Sie das Ressort „Karrieren-Kurier“.

REFERENTEN & REFERENTINNEN

Mag. Hans Bachinger

– **„Menschen im Vertrieb“ Beratungsgesellschaft**



Mag. Hans Bachinger, Geschäftsführer der „Menschen im Vertrieb“ Beratungsgesellschaft, die sich mit der Optimierung von Verkaufsteams, Interimsverkaufsleitung, Suche von Verkaufstalenten, Employer Branding Beratung und Positionierung beschäftigt. Langjährige Erfahrung als Vertriebsleiter und Geschäftsführer in der Baustoffbranche und im Automobilhandel bei BMW und Mercedes Benz.



Alexander Christiani

– **Christiani AG**



Alexander Christiani ist einer der führenden Experten zum Thema „Coaching von Erfolgspersönlichkeiten“ und zählt zu den gefragtesten Beratern führender Spitzenleister aus Wirtschaft, Wissenschaft und Sport. Er ist Mitglied im Club 55 (der Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten), in der Qualitätsgemeinschaft von Trainern und Beratern Q-Pool 100, beim Who Is Who und Träger des Excellence Award. Und er ist Lehrbeauftragter am Management Center Innsbruck.

Mag. Daniela Kapelari-Langebner

– **Ölz Meisterbäckerei**



Seit 3 Jahren Geschäftsführerin bei Ölz Meisterbäcker, Österreichs Nummer 1 in der Backwarenbranche. Davor war sie bei Rauch Fruchtsäfte Leiterin Marketing und Vertrieb. Seit ihrer NLP-Ausbildung beschäftigt sie sich intensiv mit dem Thema Coaching von Mitarbeitern.

Dr. Sophie Karmasin

– **Karmasin. Motivforschung Ges.m.b.H.**



Sophie Karmasin ist in einer Marktforscherfamilie aufgewachsen. Sie studierte Psychologie und Betriebswirtschaft und war in div. Werbeagenturen tätig. 1995 übernimmt sie die Leitung der empirischen Abteilung des Instituts für Motivforschung.

Seit 2006 ist Sophie Karmasin Geschäftsführerin der Karmasin Motivforschung Ges.m.b.H. an Universitäten u.a. Lehrinstituten.

DI Heinz Kuzio

– **KUZIO-CONSULTING**



Heinz Kuzio studierte Maschinenbau und verfügt über langjährige internationale Management-Erfahrungen aus weltweit agierenden Industrie-Unternehmen. Sein Berufsweg führte ihn u. a. zu SIEMENS, Böllhoff, ABB, ALSTOM und Ford (USA). Herr Kuzio ist Eigentümer der Unternehmensberatung KUZIO-CONSULTING. Seit 2004 lebt und arbeitet er in Wien als selbständiger Berater, Trainer und Coach. Seine Beratungsschwerpunkte sind Einkauf & Supply Management; Projektmanagement; Organisationsoptimierungen; Veränderungs- und Krisen-Management. – Trainer des WIFI Management Forum.

Mag. Peter Marsch

– **jobs Personalberatung GmbH**



Bereits seit 1989 – nach Abschluss des Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien – in der Personalberatung tätig. Prokurist in renommiertem Personalberatungs-Unternehmen von 1990 bis 2000 und dort maßgeblich am Aufbau der IT-Beratungskompetenz beteiligt. Gründung des eigenen Personalberatungs-Unternehmens im Frühjahr 2000. Seit 2004 Lektor für Karriereplanung und Motivation an der Fachhochschule des bfi Wien.

DI Dr. Marisa Sailer

– **Vivatis Holding AG**



Die 1961 geborene Juristin und Lebensmitteltechnologin begann ihre berufliche Karriere bei der Österreichischen Kontrollbank und in weiterer Folge bei McDonalds. 2002 trat sie als Geschäftsführerin der Gourmet Catering Service in die Vivatis Gruppe ein. 2004 wurde Marisa Sailer in die Geschäftsführung der Gourmet-Menü Service berufen und ist seit 2007 Mitglied des Vorstands der Vivatis Holding AG.

LEITER/INNEN WORKSHOPS

Harald Beyrer

- beyrer consulting group gmbh



Eigentümer und Geschäftsführer der beyrer consulting group GmbH. Seit 22 Jahren in der Vertriebsberatung und im Bereich Personalentwicklung/Training tätig. 5 Jahre Leiter Vertriebsstraining der Raiffeisenlandesbank OÖ. Seit 1999 erfolgreicher Unternehmer mit internationalen Vertriebsprojekten. Branchenfokus: Automobil (Importeure und Händler), Energieversorger, Finanzdienstleister, Großhandel und Industrie.

- Trainer des WIFI Management Forum.

DI Christian Eibl

- OMV



DI Christian Eibl, geboren in Linz, studierte an der Montanuniversität in Leoben Erdölwesen. Seine berufliche Laufbahn führte ihn zur EVN, 1989 zu Mobil (BP) und 2005 zur OMV. 2006 wurde er zum Leiter des Profit Center Lubes in der OMV bestellt. Er ist damit für die Produktion, den Verkauf und das Marketing von Schmierstoffen in 12 Ländern und für mehr als 120 Mitarbeiter verantwortlich.

Heinz Feldmann

- VBC Medien AG



Heinz Feldmann, VBC-Mitentwickler und Verkaufstrainer, geboren und aufgewachsen am Bodensee, hat mit 15 eine Lehre als Verkäufer begonnen. Sein Lebens- und Karriereweg führte ihn über verschiedene Stationen im Außendienst, Produktmanagement, und Verkaufsleitung bis zum Geschäftsführer innerhalb eines internationalen Konzerns im Bereich der Medizintechnik. 1997 gründete er mit 3 Partnern VBC. Heinz Feldmann lebt und arbeitet in Wien.

Mag. Michaela Kern

- Kernkompetenz Executive Consulting



Spezialistin für Führung, Präsentation und Kommunikation; 16 Jahre Tätigkeit im internationalen Management in Zentral- und Osteuropa und in den USA für McCann Erickson und Estee Lauder International, zuerst als Leiterin Marketing/Verkauf, dann Geschäftsführung. Seit 1997 selbständig als Trainerin und Coach. Trainerin für Führung, Kommunikation und Präsentation, Erfolgs- und Karrierecoaching, Vortragende im internationalen Trainerboard „Club 55 of Marketing and Sales Experts“.

- Trainerin des WIFI Management Forum.

Mag. Roman Kmenta

- VBC Deutschland



Roman Kmenta ist seit 20 Jahren im Verkauf tätig, seit 15 Jahren Führungskraft und seit 7 Jahren Unternehmer. Als Geschäftsführer von VBC Deutschland, Fachbuchautor und Trainer beschäftigt er sich seit Jahren intensiv mit dem Thema, Verkaufsteams noch erfolgreicher zu machen.

Dr. Markus Müllner

- Marketing Auditorium St. Gallen



Geschäftsführer der Marketing Auditorium St. Gallen AG. Trainer und Universitätsdozent. Seit 14 Jahren KAM-Beratungs- und Trainingsprojekte für Bayer, Beiersdorf, BASF, Henkel, ABB, u.v.a. Seine Trainingsschwerpunkte: Key Account Management, Verkauf & Vertrieb, Preis- und Leistungsmanagement.

- Trainer des WIFI Management Forum.

Mag. Peter Pokorny

- VBC Medien AG



Mag. Peter Pokorny, Studium der Wirtschaftspsychologie an der Universität Wien, nach dem Studium freier Trainer und Berater, danach viele Jahre in leitender Position in einem großen internationalen Telekommunikationsunternehmen tätig. Hier zeichnete er unter anderem für das Vertriebsmarketing inklusive dem Vertriebsstraining verantwortlich. Seit Anfang 2008 als Vorstand-Stellvertreter bei der VBC Medien AG.

Dr. Conrad Pramböck

- Neumann International AG



Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Dr. Conrad Pramböck ist Leiter des Bereichs Compensation Consulting bei Neumann International AG. Davor leitete er das Geschäftsfeld Compensation Consulting bei Kienbaum Wien.

- Trainer des WIFI Management Forum.

Niklas Tripolt

- VBC Österreich



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

ANMELDEFORMULAR ZUM 1. ÖSTERREICHISCHEN VERKAUFSKONGRESS BITTE FAXEN AN: 02236/908 107-60 ODER 01/ 476 77-5239



Ja, ich melde mich zum 1. Österreichischen Verkaufskongress 2009 an.

Buchungsnummer 40103/01-8 am 19. und 20. Februar 2009 zum Preis von **EUR 770,-** (keine MWSt. enthalten).

Bitte wählen Sie zwei von acht Workshopthemen für Freitag, den 20.2.2009 aus.

Die Platzvergabe erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Bitte geben Sie uns deshalb auch eine dritte Wahl bekannt.

Freitag, 20.2.2009, Durchgang #1 von 9.00 - 10.30 und Durchgang #2 von 11.15 - 12.45 Uhr.

- **Workshop 1**: Mag. Peter Pokorny - Blended Learning
- **Workshop 2**: Mag. Roman Kmenta - Führen und führen lassen
- **Workshop 3**: Niklas Tripolt - Das Wissens Röntgen - Kompetenz Check
- **Workshop 4**: Heinz Feldmann - Schlechte Zeiten, schlechter Preis
- **Workshop 5**: Dr. Markus Müllner - Key Account Management
- **Workshop 6**: Harald Beyrer, DI Christian Eibl - Beratung & Coaching als neue Vertriebsstrategien
- **Workshop 7**: Mag. Michaela Kern - Überzeugen Sie im Verkauf!
- **Workshop 8**: Dr. Conrad Pramböck - Motivierende Gehaltssysteme



Vor-/Zuname/Titel

Position

Bitte Nummer des Workshops (WS) einfügen!

1. WS 2. WS 3. Wahl

Vor-/Zuname/Titel

Position

Bitte Nummer des Workshops einfügen!

1. WS 2. WS 3. Wahl

Vor-/Zuname/Titel

Position

Bitte Nummer des Workshops einfügen!

1. WS 2. WS 3. Wahl

Rechnungsanschrift

Firma
Adresse (Strasse, Plz, Ort)
Telefon/Mobilnummer (tagsüber)/E-Mail-Adresse

Bitte vollständig in Blockbuchstaben ausfüllen! Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen bzw. die Ausstellung von Teilnahmebestätigungen.

Datum, Unterschrift, Firmenstempel

**VERKAUF
2009**

VBC VerkaufsberaterInnencolleg

Kontakt: Eva Faigel

Enzersdorferstraße 12a, 2340 Mödling bei Wien

Tel: +43 (0) 2236 908 107 24 Fax: -60

E-mail: faigel@vbc.at

www.vbc.at

WIFI Management Forum des WIFI Wien

Kontakt: Veronika Wörister

Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Tel.: +43 1 476 77-5231 Fax: -5239

E-Mail: managementforum@wifwien.at

www.wifi.at/managementforum

**ANMELDEFORMULAR FÜR STUDENTEN/INNEN:
BITTE FAXEN AN: 02236/908 107-60 ODER 01/ 476 77-5239**

1. ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS

DONNERSTAG, 19. FEBRUAR 2009 UND FREITAG, 20. FEBRUAR 2009

INFOS & ANMELDUNG

VBC VerkauferberaterInnencolleg
Academia Gesellschaft für Erwachsenenbildung GmbH
Kontakt: Eva Faigel
Enzersdorferstraße 12, 2340 Mödling bei Wien
Tel: +43 (0) 2236 908 107 24
Fax: +43 (0) 2236 908 107 60
E-Mail: faigel@vbc.at
www.vbc.at

WIFI Management Forum des WIFI Wien
Bildungsforum für Führungskräfte
Kontakt: Veronika Wörster
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien
Tel.: +43 1 476 77-5231
Fax: +43 1 476 77-5239
E-Mail: managementforum@wifiiwien.at
www.wifi.at/managementforum



**Ich bin Student/in und buche den 1. Österreichischen Verkaufskongress 2009
am 19. und 20.2.2009 zum Studentenpackage-Preis von EUR 51,- (keine MWSt. enthalten).**

Bitte Kopie des Studentenausweises mitfaxen (per Mail-scan).

Universität	Matrikelnummer
Vor-/ Zuname	
Adresse	
Telefon/Mobilnummer (tagsüber)/E-Mail-Adresse	

Bitte vollständig in Blockbuchstaben ausfüllen! Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen bzw. die Ausstellung von Teilnahmebestätigungen.

Datum, Unterschrift



ORGANISATION

Termin

Donnerstag, 19.2.2009
Von 8.45 bis 18.00 Uhr

Freitag, 20.2.2009
Von 8.45 bis 14.30 Uhr

Parallele Workshops

Mit der Einladung (ca. 10 Tage vor Kongressbeginn) erhalten Sie Ihre Anmeldebekräftigung für die Workshops. Die Platzvergabe erfolgt in der Reihenfolge der einlangenden Kongressanmeldungen. Weitere Infos erhalten Sie direkt am Kongress beim Infopoint.

Teilnahmegebühr

EUR 770,- (keine MWSt. enthalten) für Teilnehmer/innen des Kongresses am 19. und 20.2.2009. In der Teilnahmegebühr enthalten sind Kongressunterlagen, Welcomekaffee und Erfrischungsgetränke, Imbisse und Mittagsbuffet sowie der Besuch der Fachausstellung.

Tagungsort

Raiffeisenforum Wien
1. Stock Raiffeisenhaus
Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1
1020 Wien
Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln:
U-Bahn: U4 Schwedenplatz,
U1 Schwedenplatz,
Straßenbahnlinie:
N, 21, 1, 2 Schwedenplatz,
Autobus: 2A, Nachtbusse,
Flughafen-Bus und der Twin City Liner.

Parkmöglichkeiten

APCOA Garage Morzinplatz
APCOA Garage Dianabad

Kongresshotel

Novotel Wien City
Accor HotelbetriebsgmbH
Aspernbrückengasse 1, 1020 Wien
Tel +43/1/903 03 990
Fax +43/1/903 03 555
E-Mail: h6154-RE1@accor.com
http://www.accorhotels.com

Für Kongressteilnehmer/innen steht ein begrenztes Kontingent an Einzelzimmern der Kategorie Superior zum Vorzugspreis von EUR 99,- und Frühstück EUR 15,- zur Verfügung. 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.

Studentenpaket

EUR 51,- (keine MWSt. enthalten)
Das Studentenpaket beinhaltet: Die Kongressteilnahme am 19.2.2009, sowie die Teilnahme an den Workshops am 20.2.2009 auf Stehplätzen je nach Verfügbarkeit. Die Anmeldung erfolgt gegen Vorlage eines Studentenausweises (Fax, Scan). Weiters inbegriffen im Studentenpaket sind Kongressunterlagen und Erfrischungsgetränke. Pausen- und Mittagsverpflegung kann vor Ort erworben werden.

**10%
Teamrabatt**
bei 3 Anmeldungen
pro Firma

Allgemeine Geschäftsbedingungen

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, Internet oder Telefon an. Ihre Anmeldung wird nach Erhalt unter Berücksichtigung freier Seminarplätze fix gebucht. Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns auf dem Postweg eine Anmeldebekräftigung. Vor Veranstaltungsbeginn erhalten Sie eine detaillierte Einladung inkl. Erlagschein. Jede Anmeldung kann, falls nichts anderes angegeben ist, bis 10 Kalendertage vor jenem Tag, an dem die Veranstaltung beginnt, kostenfrei storniert werden. Bei Storno bis zum Tag vor Veranstaltungsbeginn wird eine Stornogebühr in der Höhe von 50 % des Teilnehmerbeitrags verrechnet. Bei Stornierungen oder Nichterscheinen am ersten Tag der Veranstaltung oder danach wird der komplette Veranstaltungsbeitrag fällig. Stornierungen können nur schriftlich entgegengenommen werden. Bei unvorhergesehener Erkrankung des Teilnehmers/der Teilnehmerin ist eine ärztliche Bestätigung nachzureichen. 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. Muss eine Veranstaltung aus organisatorischen Gründen (z.B. Krankheit des Referenten/der Referentin, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt oder andere unvorhergesehene Ereignisse) abgesagt werden, erfolgt eine abzugsfreie Rückerstattung von bereits eingezahlten Teilnehmerbeiträgen. Ein Ersatz für darüber hinausgehende Aufwendungen jeder Art (z.B. Fahrtkosten, Verdienstentgang, Reise- und/oder Übernachtungskosten etc.) ist ausgeschlossen. Unsere Veranstaltungen werden langfristig geplant, daher kann es zu Änderungen im Seminarprogramm, etwa der Veranstaltungstermine oder der Trainer/innen kommen, die wir uns vorbehalten. Wir teilen Ihnen solche Abweichungen nach Möglichkeit sofort mit, damit Sie Ihre Anmeldung ggf. ändern können. Ebenso hängt das Zustandekommen einer Veranstaltung von einer Mindestteilnehmerzahl ab. Es gelten ausschließlich die Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forum, einzusehen in jedem Seminarprogramm oder unter www.wifi.at/managementforum unter Menüpunkt „Service“. Gerichtsstand Wien.

**VERKAUF
2009**