



ÖSTERREICHISCHER VERKAUFSKONGRESS

Talente entwickeln, Talente fördern –
Erfolgreiche Karrieregrundlagen im Verkauf

22. – 23. März 2012
Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Anmelden, teilnehmen, profitieren: So holen Sie sich schon heute das Verkaufswissen für morgen – neueste Informationen, Erfahrungen und Trends, die Sie erfolgreich machen.

- **Top-Inhalte:** Know-how aus der Praxis für die Praxis
- **Top-Nutzen:** Konzepte von Experten für Experten
- **Top-Referenten:** Erfahrungen und Tipps von Erfolgen für Erfolge
- **Top-Event:** Die Verkaufs-Awards 2012



Termin
Donnerstag, 22. März 2012
8.30 – 17.30 Uhr
Award-Gala ab 19.00 Uhr

Freitag, 23. März 2012
9.00 – 15.30 Uhr

Kongressort
Wirtschaftskammer Österreich
»Julius Raab Saal«
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

Award-Gala
Donnerstag, 22. März 2012
Ab 19.00 Uhr
Studio 44
Rennweg 44, 1038 Wien

KOMPETENTE KONZEPTE. KOMPAKTE KONTAKTE: Praktisches Wissen über Verkauf, Karriere und Erfolg.

Als jährliche Plattform ist der Österreichische Verkaufskongress zum Fixpunkt für VerkäuferInnen und Führungskräfte geworden. Was im Geschäftsalltag oft nur schwierig machbar ist, ermöglicht er durch ein Konzept, das allen Ansprüchen gerecht wird. Hier treffen alle am Verkaufsprozess Beteiligten und Interessierten an einem Ort zusammen: Top-Entscheider und Top-Verkaufs-Experten aus der Wirtschaft, Training und Beratung sowie Top-Talente aus Universitäten und der Praxis. So wird integrierter Dialog möglich – und bringt alle relevanten Ebenen einander näher. Zum gemeinsamen Vorteil.

DIE TEILNEHMERINNEN: EXPERTEN, ENTSCHEIDER, ERFAHRUNGS- TRÄGER

- ✦ Geschäftsführer und Unternehmer
- ✦ Verkaufsleiter/Vertriebsleiter/Leiter Marketing und Sales
- ✦ Leiter Key Account Management
- ✦ Verkäufer, Key Accounter
- ✦ Personalisten
- ✦ Nachwuchsführungskräfte
- ✦ Studenten

DER MEDIENPARTNER:

KURIER

DIE FACHAUSSTELLUNG: REIN INS MEHR DER MÖGLICHKEITEN.

Tauchen Sie ein in die Vielfalt der Fachaussteller beim Österreichischen Verkaufskongress und surfen Sie bei Kaffee, Erfrischungsgetränken und köstlichen Häppchen durch die Angebote. Erleben Sie die Fachausstellung täglich als Programmpunkt – und natürlich während aller Pausen. Hier finden Sie ganz kompakt vielfältige Anbieter vor Ort, die Produkte und Dienstleistungen bieten, die für Verkäufer von großem Nutzen sind. Oder sind Sie vielleicht als Entscheider mit bestimmten Themen konfrontiert, für die Sie passende Anbieter suchen? Die Fachausstellung ist der ideale Ort, um sich Ideen, Informationen und Angebote zu holen – ganz stressfrei bei Kaffee und Networking.

DIE AUSSTELLER: ALLES, WAS KLANG UND NAMEN HAT.

Informieren Sie sich schon jetzt, welche Unternehmen Sie auf der Fachausstellung erwarten! Alle Informationen zu den Ausstellern finden Sie auf den Seiten 12 und 13.

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

GOLD WAR GESTERN, TALENTE SIND HEUTE

Eigentlich ist ja die ganze Welt voll davon, sollte man meinen. Und doch sind Scouts, Manager und sogar ganze Fernsehanstalten wie wild hinter ihnen her, um sie zu entdecken. Und gleich entsprechend zu vermarkten, diese seltenen Wesen, nach deren Leistungen und Erfolgen alle lechzen. Also her damit: Neue Talente braucht das Land!

Betrachtet man diese Entwicklung aber realistisch, wird rasch klar: Talente sind in unserem Alltag nahezu ständig präsent – schon alleine wenn wir unsere eigenen Fähigkeiten betrachten. Man braucht sie bloß zu entdecken, zu entwickeln und zu fördern!

Wie aber erkennt man, was man nicht sieht? Inspiriert von dieser Frage widmet sich der 4. Österreichische Verkaufskongress schwerpunktmäßig diesem Thema: Wie lassen sich Talente finden, entwickeln und fördern?

Mehr denn je bietet der Verkauf jungen Talenten außergewöhnliche Karrierechancen und steile Aufstiegsmöglichkeiten. Umso wichtiger wird damit aber nicht nur eine immer breiter und fundierter werdende Grundausbildung. Gerade die Entwicklung und Förderung von offenen und/oder versteckten Talenten wächst zur Verpflichtung für erfolgsorientiert denkende Führungskräfte und Unternehmer. Investitionen in die Kompetenzen der Mitarbeiter kommen schlussendlich so gut wie immer dem Unternehmenserfolg zugute.

Um Ihren Verkaufstalenten Raum, Inspirationen sowie Informationen über aktuellste Entwicklungen und Trends zu bieten, erwarten Sie auf dem Kongress viele weitere spannende Themenkreise, beispielsweise:

DIE MODERATOREN:

Kongressmoderation:

Rudolf Semrad begann seine Karriere bei Procter & Gamble, bevor er 1986 in die Uhrenbranche wechselte. Seit 1995 ist er Geschäftsführer der Swatch Group Österreich.

Moderation der Podiumsdiskussion:

Mag. Sandra Baierl begann ihre journalistische Karriere bei der APA, im Newsverlag, später Magazin Gesundheit, Wirtschaftsblatt und seit über fünf Jahren im KURIER. Dort leitet sie die Redaktion für die Beilagen Karrieren und Business.

Awardmoderation:

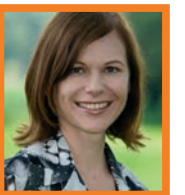
Gabriele Euler-Rolle, Ö3 Stimme, Journalistin, Redakteurin, Sprecherin und Moderatorin.

se: Moderne Medien und ihr Nutzen im Verkauf, klassische Verkaufsthemen mit Fokus auf Key Account und Preisverhandlung, interkulturelles Verkaufen und Zukunftstrends.

Der Österreichische Verkaufskongress, mittlerweile zur nationalen Institution gereift, ist mit seinen aktuellen, innovativen und zukunftsorientierten Themen als jährliche Top-Veranstaltung für Verkaufs-Führungskräfte und Unternehmer aus dem Reigen top-relevanter Wirtschafts-Veranstaltungen nicht mehr wegzudenken. Auch heuer wieder können Teilnehmer von zwei Keynote- und vier Fachvorträgen profitieren, eine spannende CEO-Podiumsdiskussion mitverfolgen sowie aus einer breiten Palette spannender Praxis-Workshops wählen, um damit individuellen Interessen gerecht zu werden.

Mit der Verleihung der Verkaufs-Awards 2012 findet der 4. Österreichische Verkaufskongress seinen glanzvollen Höhepunkt. Dort erhalten die „entdeckten“ Talente jenes Podium, das sie sich verdient haben: Die Bühne des Erfolges.

Wir freuen uns auf Sie!
Dr. Alexandra Tripolt, VBC



PROGRAMMABLAUF 22. MÄRZ 2012

08.30 **Come together**

08.45 – 09.00 **Begrüßung & Eröffnung des Kongresses**
durch den Moderator Rudolf Semrad

09.00 – 10.00 **Keynote-Vortrag**
Der talentierte Verkäufer und seine Feinde – Wie Sie ihn finden, woran Sie ihn erkennen und wie Sie ihn fördern können
Dr. Andreas Salcher, Bestseller-Autor

10.00 – 10.45 **Erlebnis Fachausstellung & Networking**
Coffee2stay

10.45 – 12.15 **Fachvorträge »Talente«:**

- ★ Spiele der Manager: Wie managt man Manager und was macht ein Talent aus?
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. August-Wilhelm Scheer, Erfolgsunternehmer
- ★ Talent liegt in den Genen – Erfolg in unserer Hand!
Univ.Prof.Mag.Dr. Markus Hengstschläger, Experte für Medizinische Genetik

12.15 – 13.45 **Power Lunch – Mittagspause**

Bitte wählen Sie aus den beiden Workshoprunden am Nachmittag jeweils einen Workshop aus und geben Sie uns auch jeweils ein Ersatzthema bekannt:

13.45 – 15.15 WORKSHOPRUNDE 1

1A **Interkulturelles Verkaufen –**
Sell global – Communicate local
Margarete Friedl, SPIDI

1B **Das Diagnosewerkzeug –**
So entdecken und fördern Sie Verkaufstalente
Christian Obermüller, VBC

1C **Mit Coaching zum Erfolg –** So werden Sie in einem Jahr vom Vorgesetzten zur Führungskraft
Alexander Lenz, VBC

1D **Ist Geld alles? –**
Was Spitzenverkäufer motiviert
Mag. Peter Marsch, jobs Personalberatung
Mag. Bettina Augeneder, VBC

1E **Kann Verkaufen „ohne System“ zum Erfolg führen? –** Erfolgreiche Verkaufs- und Führungsstrategien bei Kraft Foods
Mag. Andreas Kutil, Kraft Foods

1F **Wie Sie Franchiselizenzen erfolgreich verkaufen –**
Gemeinsam sind wir stark
Mag. Waltraud Martius, Syncon Int. Franchise Consultants

1G **Produktschulung einmal anders –**
So wird eLearning zum Sprungbrett für Verkäufer
Oliver Nussbaum, IMC AG
Mag. Christian Wimmer, SERVICE & MORE

15.15 – 15.45 **Coffee2stay – Kaffeepause**

PROGRAMMABLAUF 23. MÄRZ 2012

15.45 – 17.15 WORKSHOPRUNDE 2

2A **Interkulturelles Verkaufen –**
Sell global – Communicate local
Margarete Friedl, SPIDI

2B **Das Diagnosewerkzeug –**
So entdecken und fördern Sie Verkaufstalente
Christian Obermüller, VBC

2C **Mit Coaching zum Erfolg –** So werden Sie in einem Jahr vom Vorgesetzten zur Führungskraft
Alexander Lenz, VBC

2D **Ist Geld alles? –**
Was Spitzenverkäufer motiviert
Mag. Peter Marsch, jobs Personalberatung
Mag. Bettina Augeneder, VBC

2E **Warum lösen Employer Branding Kampagnen die klassische Personalsuche ab? –**
So kommt man vom „USP“ zum „EVP“
Judith Novak, ANOVA

2F **iPad, Blackberry, Tablets –**
Wie mobil sind Ihre Kundendaten?
Christian Puhr, update software AG

2G **Komplexe Dienstleistungen richtig präsentiert –**
So visualisieren Sie klar und nutzenorientiert
Niklas Tripolt, VBC

17.15 – 17.30 **Summary – Tages-Zusammenfassung**

19.00 **Die Verkaufsprofis des Jahres – VerkaufsaWARD-Gala im Studio 44**

09.00 – 09.10 **Begrüßung**
durch den Moderator Rudolf Semrad

09.10 – 10.40 **Fachvorträge »Sales«:**

- ★ Sales Driven Company – Mehr Erfolg durch Spitzenleistungen im Vertrieb
Prof. Dr. Dirk Zupancic, Universität St. Gallen
- ★ Wer kauft schon Preisnachlässe und Rabatte? – So werden Preisverhandlungen zum Erfolgserlebnis für Käufer und Verkäufer
Niklas Tripolt, VBC

10.40 – 11.25 **Erlebnis Fachausstellung & Networking**
Coffee2stay

11.25 – 12.55 **CEO-Podiumsdiskussion zum Thema: »Moderne Medien und ihr Nutzen im Verkauf«**
mit hochkarätigen Teilnehmern, u.a. Michael Krammer (CEO Orange), Thomas Deutschmann (CEO update software AG), Christian-Thomas Retinger (Senior Director IT, Samsung) und Mag. Martin Pittner (Bereichsleiter Marketing unter Einsatz innovativer Medien, FHWien)
Moderation: Mag. Sandra Baierl, KURIER

12.55 – 13.55 **Power Lunch – Mittagspause**

13.55 – 15.15 **Keynote-Vortrag**
So reden wir mit Kunden in der Zukunft – Nichts ist so spannend wie der Wandel
Sven Gábor Jánsszky, Zukunftsforscher

15.15 – 15.30 **Summary & Ausblick**
Feedback-Wettbewerb



DIE VERKAUFSAWARDS 2012: FEIERN UND FEIERN LASSEN!

Es ist schon ein erhebendes Gefühl, ganz oben zu stehen auf der Bühne des Erfolges. Beklatscht, geehrt, beurkundet und für die Medien fotografiert aus den besten Perspektiven.

Womöglich kennen Sie es ja aus eigener Erfahrung, dieses Gefühl des euphorischen Höhenfluges nach vollbrachter Spitzenleistung.

Einfach großartig, wenn Verkaufsprofis für Top-Leistungen verdient gefeiert werden. Der Verkaufsaward ist eine Initiative von VBC als besondere Auszeichnung für herausragende Leistungen im Verkauf. Wir suchen nach tollen Persönlichkeiten, die „Role-Models“ im Verkauf sind, einerseits um das Image des Berufsbildes Verkäufer noch weiter positiv zu verändern und andererseits, um tolle Verkäuferpersönlichkeiten und Führungskräfte ins verdiente mediale Rampenlicht zu stellen. Beim 4. Österreichischen Verkaufskongress werden Verkäufer und Führungskräfte in folgenden Kategorien als „Verkaufsprofi des Jahres“ ausgezeichnet:

- ★ Verkäufer im Einzelhandel
- ★ Verkäufer im Außendienst
- ★ Führungskräfte im Verkauf
- ★ Verkaufsteams

SUCHEN. FINDEN. NOMINIEREN.

Begeisterte Kunden, zufriedene Vorgesetzte, Kollegen oder alle zusammen können zu „Paten“ der talentiertesten Verkaufsprofis der Zukunft werden. Denn sie nominieren die Kandidaten!

Oder bewerben Sie sich selbst!

DIE JURY:



Michael Krammer



Mag. Gerhard Schilling



Dr. Marisa Sailer



Mag. Sandra Baierl



Rudolf Semrad

Oje! Award-Karte weg?

Dann hat vielleicht schon jemand damit seinen persönlichen Verkaufsprofi nominiert.

Macht nichts!

Unter www.vbc.biz in der Rubrik „Verkaufsawards 2012“ finden Sie alle Informationen zum Award sowie Ihren Nominierungsbogen, den Sie uns ganz einfach per Email senden können!

SCHMIEDEN SIE MIT AN DEN KARRIEREN IHRER VERKAUFSTALENTE.

Und so geht's: Schreiben Sie uns ein signifikantes persönliches Erlebnis, das beschreibt, weshalb gerade Sie oder der von Ihnen nominierte Verkäufer, die Führungskraft oder das Verkaufsteam Ihres Ermessens nach bester Verkaufsprofi werden soll(en).

Nominierbar sind alle Verkäufer, Führungskräfte und Verkaufsteams im deutschsprachigen Raum! Mitmachen ist ganz einfach: Retournieren Sie uns Ihr Erlebnis auf der beiliegenden Award-Karte. Und senden Sie diese ganz einfach per Post, Fax oder eingescannt via Email an VBC. Oder füllen Sie unter www.vbc.biz in der Rubrik „Verkaufsawards 2012“ ganz unkompliziert einen Nominierungsbogen aus. Sie können diesen auch zusätzlich zur Awardkarte ausfüllen und uns damit noch mehr Informationen senden, um Ihre oder die Erfolgschancen Ihres Kandidaten zusätzlich zu erhöhen!

**Wir freuen uns auf Ihre Nominierung
bis spätestens 13. Januar 2012!**

Übrigens: Nutzen Sie den Award als Motivationstool und fordern Sie doch auch für Ihre Kunden und Kollegen Award-Nominierungskarten an! Sie können diese ganz einfach und kostenlos bei Frau Eva Faigel bestellen: unter faigel@vbc.at oder +43 (0)2236 908 107 24.

Alle nominierten Verkaufsprofis, die aufgrund der Vorselektion in die engste Wahl kommen, haben die Möglichkeit, sich bei einem telefonischen Interview und einem Online-Verkaufs-Kompetenz-Check (in Kooperation mit der Wirtschaftsuniversität Wien entwickelt) zu präsentieren.

Die Ergebnisse werden einer unabhängigen Jury vorgelegt, die ein Ranking erstellt, darunter: ★ Michael Krammer (CEO Orange) ★ Mag. Gerhard Schilling (Geschäftsführer Almdudler) ★ Dr. Marisa Sailer (Mitglied des Vorstandes von VIVATIS) ★ Mag. Sandra Baierl (Ressortleiterin Karrieren und Business, KURIER) ★ Rudolf Semrad (Geschäftsführer Swatch Group Österreich). Die drei besten Kandidaten in jeder Kategorie werden verständigt und zur großen Award-Gala am 22. März ins Studio 44 eingeladen, wo feierlich die Sieger gekürt werden!

DIE AWARD-GALA IM STUDIO 44:

Exklusives Ambiente, kulinarischer Hochgenuss und feierliche Atmosphäre sind die Zutaten, aus denen die Verleihung zum Verkaufsprofi des Jahres gemacht ist. Exzellente Voraussetzungen für beste Stimmung!



Mit einem festlichen Cocktail-Empfang beginnt die glanzvolle **Award-Gala um 19.00 Uhr im Studio 44**. Ein mehrgängiges Galamenu bildet den Auftakt für den Höhepunkt des Abends: Die Verleihung der Verkaufsawards an die besten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum! Davor wird es nochmals spannend: Wer gehört zum engsten Kreis der Nominierten und wer wird Gewinner sein?

Und dann ist es endlich soweit: Nach einer langen Nominierungs- und Evaluierungsphase der Kandidaten betreten hochkarätige Laudatoren aus der österreichischen Wirtschaft mit den Besten der Besten die Bühne und übergeben die Awards in den Kategorien ★ Einzelhandel, ★ Außendienst, ★ Führungskräfte im Verkauf und ★ Verkaufsteams!

Das Rahmenprogramm der Gala: ein kabarettistisches Show-Highlight, das Ihren Abend humorvoll und festlich ausklingen lässt.

Als Moderatorin wird Sie **Gabriela Euler-Rolle, Ö3**, durch den Abend begleiten!



KEYNOTE VORTRÄGE

Der talentierte Verkäufer und seine Feinde – Wie Sie ihn finden, woran Sie ihn erkennen und wie Sie ihn fördern können

Talente werden in unserem Wirtschaftssystem weit häufiger vernichtet als gefördert. Unternehmensberater und Bestsellerautor Andreas Salcher analysiert in seinem Keynote-Vortrag die Ursachen. Er zeigt auf, wie erfolgreiche Unternehmen die richtigen Menschen für den Beruf des Verkäufers gewinnen, auswählen und ihre Fähigkeiten weiter entwickeln. Und er beschreibt, wie Unternehmen eine Organisationskultur schaffen, die jeden Verkäufer systemisch unterstützt und nicht behindert.

✦ Dr. Andreas Salcher



Andreas Salcher ist Berater für moderne Managementkonzepte, Autor von drei Nr.1-Bestsellern und „Kommunikator des Jahres“ 2009. Executive Program an der Harvard University, Besuch tibetischer Klöster und Arbeit an der Integration östlicher Weisheitslehren in moderne Managementkonzepte. Mitbegründer der Sir Karl Popper Schule. Initiator der „Waldzell“-Meetings mit internationaler Beteiligung führender Denker und Wirtschaftskapazitäten.

So reden wir mit Kunden in der Zukunft – Nichts ist so spannend wie der Wandel

Wer an morgen denkt, ist schon spät dran. Die Zukunft passiert heute schon übermorgen! Wie werden wir 2020 leben? Veränderte Lifestyle- und Medienwelten, Community-Fernsehen und Crowdsourcing, realvirtuelle Kommunikation, steigendes Vertrauen in kollektive Meinungen und sinkendes Vertrauen in Marken, elektronische Assistenten, die Teile der Kommunikation übernehmen: Was das für den Dialog mit Kunden bedeutet, erfahren Sie in diesem Keynote-Beitrag.

✦ Sven Gábor Jánosky



Sven Gábor Jánosky ist Zukunftsforscher und Leiter des 2b AHEAD ThinkTanks. Führungskräftecoach von Managern und Unternehmen in Prozessen des Trend- und Innovationsmanagements. Autor zahlreicher Kolumnen zu Lebenswelten der Zukunft und regelmäßiger Redner auf Kongressen und Strategietagungen.

FACHVORTRÄGE SALES

Sales Driven Company –

Mehr Erfolg durch Spitzenleistungen im Vertrieb

Ein professioneller Vertrieb ist ein strategischer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen. Vor dem Hintergrund austauschbarer Produkte, anspruchsvoller Kunden, intensiven Wettbewerbs und zunehmender Internationalität ist der Vertrieb deutlich mehr als nur die Schnittstelle zum Kunden. Erfahren Sie, wie Unternehmen den Vertrieb systematisch zu einem Wettbewerbsvorteil entwickeln können und somit einen Mehrwert für sich und ihre Kunden schaffen.

✦ Prof. Dr. Dirk Zupancic, Universität St. Gallen



Dirk Zupancic ist Präsident und Professor für Industriegüter Marketing und Vertrieb an der German Graduate School of Management and Law (GGS) in Heilbronn. Zudem leitet er das Kompetenzzentrum für B2B-Marketing am Institut für Marketing der Universität St. Gallen (HSG).

Wer kauft schon Preisnachlässe und Rabatte? – So werden Preisverhandlungen zum Erfolgserlebnis für Käufer und Verkäufer

In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie mit einfachen Methoden Ihre Chancen auf mehr Gewinn maximieren können. Erleben Sie, warum nicht Geiz, sondern Geist geil ist, welche Rolle Emotionen beim Preis spielen, wann es sinnvoll ist, über den Preis zu reden und wie man ihn »überbringt«. Sie lernen damit Möglichkeiten kennen, wie Sie Preise perfekt argumentieren, Kunden gewinnen lassen und dabei sogar noch gut verdienen.

✦ Niklas Tripolt, VBC



Niklas Tripolt ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter von VBC. Er ist seit 29 Jahren national und international im Verkaufsmanagement tätig. Niklas Tripolt ist Autor mehrerer Fachbuchbestseller wie: »Verkaufsmotivation in schwierigen Zeiten«, »Kundensignale erkennen, Verkaufschancen nutzen«, »Topfit im Verkauf« und »Luxusgüter professionell verkaufen«.

FACHVORTRÄGE TALENTE

Spiele der Manager –

Wie managt man Manager und was macht ein Talent aus?

In seinem aktuellen Buch „Spiele der Manager“ gibt August-Wilhelm Scheer der Diskussion um das richtige Managerprofil neue Impulse. Rückblickend auf 30 Jahre als Gründer, Aufsichtsratsmitglied und Aufsichtsratsvorsitzender mehrerer Unternehmen präsentiert er praxisorientierte wie auch zukunftsweisende Analysen der Erwartungen und Herausforderungen, die an Führungskräfte und Talente im Management Bereich gestellt werden.

✦ Prof. Dr. h.c. mult. August-Wilhelm Scheer



August-Wilhelm Scheer ist weltweit anerkannter Förderer der Wirtschaftsinformatik und Erfinder der ARIS-Methode für Geschäftsprozessmanagement. Er ist Gründer mehrerer erfolgreicher Unternehmen wie der ehemaligen IDS Scheer AG, IMC AG und der Scheer Management GmbH. Diese Unternehmen unterstützt er aktiv über sein Scheer Innovation Network beim Wachstum in neuen Märkten. Von 2007 bis 2011 war er Präsident des BITKOM.

Talent liegt in den Genen – Erfolg in unserer Hand!

Der Mensch ist nicht auf seine Gene reduzierbar. Er ist das Produkt der Wechselwirkung zwischen Genetik und Umwelt. Talente sind besondere Leistungsvoraussetzungen (=Genetik), die durch harte Arbeit (=Umwelt) entdeckt und in eine besondere Leistung (=Erfolg) umgesetzt werden müssen. Warum sind wir genetisch verschieden und wie verschieden sind wir überhaupt? Auf humorvolle Weise präsentiert der Vortragende genetische Aspekte von Talenten im Sport, in der Musik, im Verkauf, in der Politik oder in der Wissenschaft und beschäftigt sich auch mit der Frage, ob es ein soziales Talent gibt.

✦ Univ.Prof.Mag.Dr. Markus Hengstschläger



Markus Hengstschläger ist Vorstand des Instituts für Medizinische Genetik an der Medizinischen Universität Wien. Vorsitzender der Ethikkommission des österreichischen Bundeskanzlers. Sein Bestseller »Die Macht der Gene« wurde 2007 mit dem »Goldenen Buch« ausgezeichnet und zum beliebtesten Sachbuch gewählt. 2008 erschien sein Bestseller »Endlich unendlich«.

PODIUMSDISKUSSION

Moderne Medien und ihr Nutzen im Verkauf

geleitet von Mag. Sandra Baierl,
Ressortleiterin Karrieren und Business KURIER



CEOs und Führungskräfte diskutieren, wie Verkäufer moderne Medien für sich nutzen können und wie Unternehmen auf technologische Weiterentwicklungen erfolgreich reagieren, darunter Michael Krammer (CEO Orange), Thomas Deutschmann (CEO update software AG), Christian-Thomas Retinger (Senior Director IT, Samsung) und Mag. Martin Pittner (Bereichsleiter Marketing unter Einsatz innovativer Medien, FHWien).

WORKSHOPBESCHREIBUNGEN

1A + 2A Interkulturelles Verkaufen – Sell global, communicate local

Die Welt ist ein globales Dorf. Damit wird interkulturelle Kommunikation im Verkauf zur Basiskompetenz. Klassische Ratschläge aus Büchern und Seminaren reichen dafür nicht aus, um den eigenen Erfolg zu sichern. Dieser Workshop setzt sich mit Kommunikationsstilen in der interkulturellen Zusammenarbeit auseinander, hinterfragt individuelle kulturelle Prägungen und deren Wirkung und analysiert Fallstricke und Missverständnisse sowie deren Konsequenzen für den Verkauf.

★ Margarete Friedl, SPIDI



Margarete Friedl, Eigentümerin und Geschäftsführerin von SPIDI, langjährige Führungserfahrung, Unternehmensberaterin. Mit ihrer großen Erfahrung begleitet sie Einzelpersonen und Unternehmen auf ihrem Weg zu einem professionellen und interkulturellen Verhalten.

1B + 2B Das Diagnosewerkzeug – So entdecken und fördern Sie Verkaufstalente

Erfolgreiche Unternehmen brauchen hervorragende Verkäufer. Nur diejenigen, die über fachliche Qualifikationen und das praktische Know-how hinaus auch noch persönliche Eigenschaften wie Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft mitbringen, gehören zu den Besten. Erfahren Sie in diesem Workshop, wie Sie diese Qualifikationen bei Bewerbern entdecken und wie Sie sie in Ihrer bestehenden Verkaufsmannschaft evaluieren.

★ Christian Obermüller, VBC



Christian Obermüller ist VBC-Partner und Trainer, Entwickler des VBC-Diagnoseworkshops und Buchautor. 2007 erschien sein Buch »Reklamation als Chance«.

1C + 2C Mit Coaching zum Erfolg – So werden Sie in einem Jahr vom Vorgesetzten zur Führungskraft

Führungskräfte, die nachhaltig erfolgreich sein wollen, benötigen im Selbstmanagement und Führungsverhalten umfassende Fähigkeiten. Dieser Workshop zeigt anhand von Praxisbeispielen, wie sich Führungskräfte durch eine regelmäßige, individuelle Begleitung selbst weiterentwickeln können und Werkzeuge erlernen, um ihre Verkäufer erfolgreich zu fördern.

★ Alexander Lenz, VBC



Alexander Lenz ist VBC-Partner in Österreich und Deutschland. Er bringt 17 Jahre Erfahrung in Führung und Vertrieb mit, 9 Jahre davon als Geschäftsführer und Country-Manager. Heute legt er seine Trainings-schwerpunkte auf Führungskräfte und Mitarbeiter im Verkauf.

1D + 2D Ist Geld alles? – Was Spitzenverkäufer motiviert

Geld, im alten Rom Talente genannt, allein ist zu wenig – denn jeder bekommt letztendlich, was er auch verdient. Erfahren Sie in diesem Workshop alles über das Halten von Verkaufstalente und die Balance zwischen Gehältern und Zusatzleistungen. Was sind die entscheidenden Kriterien für Arbeitszufriedenheit und welche Soft-Skills entscheiden im persönlichen Führungsstil?

★ Mag. Peter Marsch, jobs Personalberatung GmbH

★ Mag. Bettina Augeneder, VBC



Peter Marsch ist Begründer, Geschäftsführer und Gesellschafter der jobs Personalberatung und in seiner Funktion als Personalberater auf die erfolgreiche Besetzung von Vertriebspositionen spezialisiert.



Bettina Augeneder ist VBC-Trainerin für Führungskräfte mit umfangreicher HR-Expertise. Sie war 12 Jahre bei McDonald's Österreich in unterschiedlichen Konzernfunktionen tätig – zuletzt als Direktor für Personal.

1E Kann Verkaufen „ohne System“ zum Erfolg führen? – Erfolgreiche Verkaufs- und Führungsstrategien bei Kraft Foods

Welche Verkaufs- und Führungsstrategien punkten in Zeiten des wirtschaftlichen Wandels bei Kraft Foods? Überraschende Einblicke und spannende Erkenntnisse aus der Praxis zum Wechselspiel von Marketing & Sales, dem richtigen Talentmanagement und zum „systemlosen“ Verkaufen.

★ Mag. Andreas Kutil, Kraft Foods Österreich



Andreas Kutil ist Managing Director von Kraft Foods Österreich und verantwortlich für Erfolgsmarken wie Milka, Jacobs oder Philadelphia. Seine Begeisterung für starke Marken und den Verkauf in Verbindung mit dem Erfolgsfaktor Mensch prägen Kutil's Karriereweg und seinen Führungsstil.

1F Wie Sie Franchiselizenzen erfolgreich verkaufen – Gemeinsam sind wir stark

Franchisemodelle gewinnen im Wirtschaftsleben zunehmend an Bedeutung. Lernen Sie in diesem Workshop, wie Sie professionell rekrutieren, das Anforderungsprofil Ihrer Bewerber erstellen und die Zielgruppe Ihrer potentiellen Franchisenehmer definieren. Erfahren Sie, wie Sie die Systemdarstellung, Website und PR als professionelle Rekrutierungsinstrumente gestalten, Ihre Rekrutierungsprozesse richtig aufsetzen und Ihre Systempositionierung finden.

★ Mag. Waltraud Martius, Syncon Int. Franchise Consultants



Waltraud Martius ist seit über 20 Jahren als Franchise-Beraterin im deutschsprachigen Raum tätig. Sie ist Mitbegründerin und Ehrenpräsidentin des »Österreichischen Franchise-Verbandes« und Autorin des Buches »Fairplay Franchising«.

1G Produktschulung einmal anders – So wird eLearning zum Sprungbrett für Verkäufer

Erfolgreich verkaufen kann nur, wer neben Verkaufs-Know-how seine Produkte gut kennt. In diesem Workshop wird anhand eines konkreten Projektes praktisch erlebbar gemacht, welche Möglichkeiten eLearning für erfolgreiche Produktschulungen bietet, worauf dabei geachtet werden muss, wie Sie Akzeptanz für eLearning-Maßnahmen erreichen und deren Erfolg messen können.

★ Oliver Nussbaum, IMC AG

★ Mag. Christian Wimmer, SERVICE & MORE



Oliver Nussbaum, IMC AG, betriebswirtschaftliche Ausbildung an der Karl-Franzens-Universität in Graz und an der University of Colorado in den USA, Mitbegründer des auf eLearning spezialisierten Unternehmens Dynamic Media. Leitung des Vertriebs der IMC AG in Österreich und Central Europe.



Christian Wimmer, Geschäftsführer der Firma SERVICE & MORE, dem größten Einkaufs- und Dienstleistungsverband im österreichischen Einrichtungsfachhandel mit den Marken WOHNUNION und GARANT-MÖBEL Austria. SERVICE & MORE betreut 250 Mitgliedsbetriebe im Möbelhandel und in der Raumausstattung.

2E Warum lösen Employer Branding Kampagnen die klassische Personalsuche ab? – So kommt man vom „USP“ zum „EVP“

Individualität als persönlicher Wert, ausgedrückt in der Zugehörigkeit zu Marken und Produkten. In der Konsumwelt selbstverständlich, wird die Unique Selling Proposition auch im Recruiting zunehmend wichtiger. Konzepte und Botschaften aus der Markenpositionierung werden dabei zur „Employer Value Proposition“ transformiert und sichern so, dass sich die „richtigen“ Bewerber melden. Dieser Workshops zeigt drei erfolgreiche Fallstories anhand von Benetton, Nespresso und Citroën.

★ Judith Novak, ANOVA



Judith Novak ist geschäftsführende Gesellschafterin der Anova HR-Consulting GmbH. Als langjährige Führungskraft verfügt sie über umfassende Erfahrungen in den Bereichen Executive Search, Employer Branding und Relationship Programme, Change- und Teambuildingprozesse, sowie Business- und Karrierecoaching.

2F iPad, Blackberry, Tablets – Wie mobil sind Ihre Kundendaten?

Wie mobil ist Ihr Vertrieb aktuell tatsächlich? Vor welchen Herausforderungen stehen Sie als Sales Manager und was macht die perfekte Mobility-Lösung aus? In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie den Status Quo der Mobilität in Ihrem Vertrieb evaluieren und wie Sie sich durch ein mobiles CRM den entscheidenden Vorteil sichern können.

★ Christian Puhr,

Product Management Mobile & Touch, update software AG



DI (FH) Christian Puhr, ist seit 2008 als Product Manager »Mobile CRM & Groupware Integration« bei der update software AG tätig und zeichnet in seiner Funktion für die Konzeptionierung & Planung der mobilen CRM-Strategie des österreichischen Softwareherstellers verantwortlich. Zuvor arbeitete Christian Puhr als Product- & Projektmanager für den Bereich »Mobile Content & Messaging Service« bei der VeriSign Communications GmbH.

2G Komplexe Dienstleistungen richtig präsentiert – So visualisieren Sie klar und nutzenorientiert

Dienstleistungen in fast allen Branchen werden immer komplexer, nutzenorientierte Kundenlösungen immer individueller. Nicht nur im IT-Bereich lassen sich virtuelle Lösungen nicht mehr per Folder oder Katalog erklären, sondern auch Verkäufer/Consulter aus Unternehmensberatungen, Ausbildungsinstituten, Finanzdienstleister und viele mehr benötigen für ihren Verkaufserfolg die Fähigkeit, ihre Dienstleistung richtig zu visualisieren. Denn: Menschen sind nun mal »neugierige Augentiere«. In diesem Workshop lernen Sie anhand von Praxisbeispielen alles über Logik und Aufbau Ihres präsentatorischen Auftritts im Verkaufsdialog mit Ihren Kunden, den richtigen Umgang mit Visualisierungsmitteln wie Flipchart und Whiteboard und Sie erfahren einfache Tipps und Tricks für professionelles Pencil Selling am Papier.

★ Niklas Tripolt, VBC



Niklas Tripolt ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter von VBC. Er ist seit 29 Jahren national und international im Verkaufsmanagement tätig. Niklas Tripolt ist Autor mehrerer Fachbuchbestseller wie: »Verkaufsmotivation in schwierigen Zeiten«, »Kundensignale erkennen, Verkaufschancen nutzen«, »Topfit im Verkauf« und »Luxusgüter professionell verkaufen«.

FACHAUSSTELLER



Universität St. Gallen

Das Institut für Marketing der Universität St. Gallen (HSG) forscht und berät seit über 20 Jahren zu den Themen Marketing und Vertrieb. Heute prägt das Institut als Benchmark die Beratung und Weiterbildung in diesen Bereichen.

Die German Graduate School ist eine innovative Business School, die sich auf berufsbegleitende Aus- und Weiterbildungen in den Bereichen Management & Recht konzentriert.

www.ifm.unisg.ch

www.ggs.de



FHWien-Studiengänge der WKW

Das FIBAA-Gütesiegel bestätigt: Das Institut für Marketing- & Salesmanagement steht für höchste Qualität in der Ausbildung. Wir bilden in 6 Semestern die zukünftigen Führungskräfte im Vertrieb mit Spezialwissen in den Bereichen Marketing und Vertriebssteuerung sowie Kundenkompetenz aus.

www.fh-wien.ac.at



WU Executive Academy

Die Wirtschaftsuniversität Wien bündelt in der WU Executive Academy berufsbegleitende Weiterbildungen - MBA Programme, Universitätslehrgänge, firmenspezifische Programme und Seminare. Unsere Kunden profitieren von persönlicher Betreuung und einem internationalen Netzwerk an Universitätsprofessoren und renommierten Trainern.

www.executiveacademy.at



jobs Personalberatung

Das Unternehmen jobs Personalberatung wurde im März 2000 gegründet und ist auf die erfolgreiche Besetzung von Positionen im Umfeld Sales und Executive, IT und Telekommunikation spezialisiert.

www.jobs-personalberatung.com



Fachhochschule CAMPUS 02

Studieren Sie berufsbegleitend 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 International Franchise Consultants

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



Magazin 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



update software AG – die führende CRM-Lösung für Ihre Industrie

Rund 170.000 zufriedene Benutzer in 1.500 Industrie-Unternehmen weltweit sind von unserer CRM-Lösung überzeugt und schätzen uns seit mehr als 20 Jahren als Hersteller branchenorientierter CRM-Lösungen.

www.update.com



Anova

Die Anova HR Consulting-GmbH ist als eigentümergeführtes Unternehmen ein nationales Beratungsunternehmen für Projekte der Personalberatung. Unter dem Stichwort Potenzialberatung bietet Anova damit einen klaren Zusatznutzen. Strategische Planung, maßgeschneiderte Tools, analytische Auswertung, reale Umsetzung und erreichte Ziele bilden dabei die Struktur des engagierten Vorgehens. Kunden wie Citroën, Austria Card, Nespresso und viele andere schätzen die Flexibilität des Key-Players am österreichischen Markt.

www.anova-hr.at



IMC AG

Die IMC AG zählt zu den weltweit führenden Service- und Technologieanbietern für Learning, Talent und Content Solutions. Mit den Anwendungen und Dienstleistungen der IMC realisieren Unternehmen sowie öffentliche Einrichtungen jeglicher Größe und Branche effiziente Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Auch Bildungsanbieter und Hochschulen vertrauen auf die langjährige Erfahrung und die ausgereiften Technologien der IMC. Flexibilität, Integrationsfähigkeit, Kunden- und Prozessorientierung stehen bei der Entwicklung der IMC Produkte im Vordergrund.

www.im-c.at



SPIDI

Die Verbindung von Interkulturalität und Sprachenerwerb im Unternehmensumfeld ist unser Geschäft. SPIDI.communicating unterstützt Unternehmen, (inter-) kulturelle Herausforderungen zu meistern. SPIDI.language begleitet beim professionellen Fremdsprachenerwerb. Seit 1961, einem halben Jahrhundert, schreibt SPIDI eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte und... die nächste Etappe wartet bereits.

www.spidi.at



Careesma.at

Careesma.at gehört zur Unternehmensgruppe Intercom, die über 12 Jahre Erfahrung im Bereich Online Recruiting verfügt und Jobbörsen in fünf Ländern betreibt. Das österreichische Unternehmen ist mit 175.000 registrierten KandidatInnen und mehr als 6.000 Stellenangeboten eines der größten Jobportale Österreichs und führend im Bereich Vertrieb. Diese Branche wird sowohl von Kandidatenseite als auch von Arbeitgebern besonders stark nachgefragt: Für die rund 32.000 registrierten Bewerber im Bereich Sales werden derzeit rund 1.000 Stellen angeboten.

www.careesma.at

SPONSOREN



ORGANISATION

Termin:

Donnerstag, 22. März 2012
8:30 – 17:30 Uhr

Award-Gala
ab 19:00 Uhr

Freitag, 23. März 2012
9:00 – 15:30 Uhr

Anmeldung:

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend eine Anmeldebestätigung zu. Die Platzvergabe für die Workshops erfolgt in der Reihenfolge der einlangenden Anmeldungen. Weitere Informationen sowie Ihre Unterlagen erhalten Sie direkt vor Ort am Anmeldestand. Wir freuen uns, Sie zu begrüßen!

Ihre Investition pro Person:

Early bird –
bei Buchung und Zahlung bis 15.12.2011

Einzelbuchung	Euro 910,-
Teampreis ab 3 Personen à	Euro 819,-

bei Buchung und Zahlung ab 16.12.2011	
Einzelbuchung	Euro 1.137,-
Teampreis ab 3 Personen à	Euro 1.024,-

Ihre Investition beinhaltet die Kongressunterlagen, Kaffeepausen, Lunch sowie die Teilnahme an der Award-Gala mit einem festlichen Dinner.

Studententarif:

Es ist uns ein großes Anliegen, Karrieren im Verkauf zu fördern! Aus diesem Grund bieten wir für den Kongress und die Award-Gala Studententarife an. Der Studententarif für den Kongress beträgt € 110,- (inkl. USt., exkl. Award-Gala).

Dieser Tarif beinhaltet die Kongressteilnahme (exkl. Award-Gala), Verpflegung und Unterlagen. Sie haben die Möglichkeit, eine Karte für die Award-Gala zum Studententarif von € 100,- zu buchen. Da wir ein Kontingent von 30 Plätzen reserviert haben und diese auf "First come-first served"-Basis vergeben, bitten wir Sie um Ihre baldige Anmeldung!

Die Studententarife gelten bis zum vollendeten 27. Lebensjahr gegen Vorlage eines Studentenausweises (bitte senden Sie uns gemeinsam mit Ihrer Anmeldung eine Kopie per Fax, per Post oder per Email).

Award-Gala:

Studio 44
Rennweg 44, 1038 Wien
Ab 19:00 Uhr
Die Kongressteilnahme beinhaltet die Award-Gala. Sie haben aber auch die Möglichkeit, extra Gala-Karten für Ihre Mitarbeiter, Ihre/n PartnerIn oder Kunden zu buchen!

Investition pro Person:
Early bird –
bei Buchung und Zahlung bis 15.12.2011 Euro 154,-

bei Buchung und Zahlung ab 16.12.2011	Euro 192,-
---------------------------------------	------------

Bitte führen Sie die Anzahl der Galakarten, die Sie extra buchen möchten, auf dem Anmeldeformular an und geben Sie uns wenn möglich die Namen der Gala-Gäste bekannt.

Kongressort:

Wirtschaftskammer Österreich
»Julius Raab Saal«
Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
www.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

Übernachtungsmöglichkeiten:

Hotel Papageno Vienna
Wiedner Hauptstrasse 23-25, 1040 Wien
Tel: +43 1 504 6744
Fax: +43 1 504 6744 22

Zimmerpreise (inkl. Frühstück):
Einzelzimmer: € 87,--

Kennwort: »4. Verkaufskongress«
Bei Bedarf können wir Ihnen gerne bei der Hotelauswahl behilflich sein.

Transfer:

Gerne bieten wir Ihnen am 22.3. um 18:45 Uhr einen kostenlosen Bus-transfer von der Wirtschaftskammer zur Gala im Studio 44 an (nur Hin-fahrt, keine Rückfahrt). Bitte kreuzen Sie bei Bedarf im Anmeldeformu-lar auf der letzten Seite dieses Folders oder bei Ihrer Online-Anmeldung einfach »Bustransfer: Ja« an.

Auszug aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen des 4. Österreichischen Verkaufskongresses:

Anmeldung:
Wir bitten Sie, uns Ihre Anmeldung unter der Verwendung des An-meldeformulars 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 Kon-gressplätze fix gebucht. Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns auf dem Postweg eine Anmeldebestätigung samt Rechnung.

Stornobedingungen und Umbuchung:
Bei Stornierung bis 22.01.2012 berechnen wir 25 %, bei Stornierung bis 08.03.2012 berechnen wir 50 %, bei Stornierung bis 14.03.2012 berechnen wir 75 %, danach 100 % der Teilnahmegebühr. Storno ist jede Art von Rücktritt, auch Krankheit.
Bitte stornieren Sie nur schriftlich per Fax oder E-mail. Maßgeblich für die Rechtzeitigkeit der Stornoerklärungen ist das Eingangsdatum bei uns. Jederzeit können Sie uns ohne Kosten einen Ersatzteilnehmer bis 24 Stunden vor dem Termin per E-Mail oder Fax nennen.
Wir behalten uns einen Referenten- und Workshopleiterwechsel vor.
www.vbc.biz (Rubrik: Österreichischer Verkaufskongress, AGB's)

Wir freuen uns auf Sie!



Handy parat? Dann scannen Sie doch den QR-Code und adden Sie uns auf Facebook!

www.vbc.biz/facebook
www.vbc.biz/qr-code-reader



Der direkte Link zum Kongress auf www.vbc.biz



ANMELDEFORMULAR ZUM 4. ÖSTERREICHISCHEN VERKAUFSKONGRESS

Bitte faxen Sie diese Anmeldung an: +43 (0)2236-908 107 60

☐ Ja, ich melde mich zum 4. Österreichischen Verkaufskongress am 22. & 23. März 2012 an.

Vor-/Zuname/Titel

Position

Studienrichtung/Matrikelnummer*

Firma

Universität*

Adresse (Straße, PLZ, Ort)

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

* Bitte nur ausfüllen, wenn Sie das Studentenpaket buchen.

Bitte wählen Sie für den 1. Kongresstag zwei Workshopthemen aus und tragen Sie die Buchstaben Ihrer gewünschten Workshops ein. Die Platzvergabe erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Bitte geben Sie uns daher auch jeweils ein Ersatzthema bekannt. Die Buchstaben und Beschreibungen der Workshops finden Sie auf den Seiten 10 und 11.

WORKSHOPRUNDE 1

1...

Workshop

1...

Ersatz

WORKSHOPRUNDE 2

2...

Workshop

2...

Ersatz

BUSTRANSFER

zum Studio 44 (siehe Seite 14)

☐ JA ☐ NEIN

WEITERE TEILNEHMERINNEN

Vor-/Zuname/Titel

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

WORKSHOPRUNDE 1

1...

Workshop

1...

Ersatz

WORKSHOPRUNDE 2

2...

Workshop

2...

Ersatz

BUSTRANSFER

☐ JA ☐ NEIN

Vor-/Zuname/Titel

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

WORKSHOPRUNDE 1

1...

Workshop

1...

Ersatz

WORKSHOPRUNDE 2

2...

Workshop

2...

Ersatz

BUSTRANSFER

☐ JA ☐ NEIN

Datum, Unterschrift, Firmenstempel

Bitte füllen Sie das Formular vollständig in Blockbuchstaben aus. Wir benötigen Ihre Angaben für eventuelle Rückfragen und für die Anmeldebestätigung.

KURIER
MEDIENPARTNER

VBC
VerkaufsberaterInnencolleg
Die Nr. 1 im Verkaufstraining

10% TEAMRABATT
bei 3 Anmeldungen pro Firma

Die Early Bird-Tarife gelten bei Buchung und Zahlung bis zu dem unten angeführten Termin.

Investition pro Person für die Kongress- teilnahme mit Award-Gala (exkl. 20% USt.):

Early bird – bis 15.12.2011

Einzelbuchung Euro 910,-

Teampreis ab 3 Personen à Euro 819,-

ab 16.12.2011

Einzelbuchung Euro 1137,-

Teampreis ab 3 Personen à Euro 1024,-

Investition pro Person für die Award-Gala extra (exkl. 20% USt.):

Early bird bis 15.12.2011 Euro 154,-

ab 16.12.2011 Euro 192,-

Studententarif

Pro Person für die Kongressteilnahme
(inkl. USt., exkl. Award-Gala) Euro 110,-

Pro Person für die Award-Gala:
(inkl. USt.) Euro 100,-

Gilt bis zum vollendeten 27. Lebensjahr gegen Vorlage eines Studentenausweises.

Kontakt

Ihre persönliche Ansprechpartnerin: Frau Eva Faigel

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

Email: faigel@vbc.at

Web: www.vbc.biz in der Rubrik

»Österreichischer Verkaufskongress«.

AWARD-GALA EXTRA

☐ Ja, ich möchte extra _____ Karte/n für die Award-Gala erwerben.

Wenn Sie schon die Namen der Gala-Gäste wissen, tragen Sie sie bitte hier ein.

Vor-/Zuname

Vor-/Zuname

Vor-/Zuname

☐ Ja, ich bin StudentIn und möchte eine Karte für die Award-Gala zum Studententarif von € 100,- buchen.