



VERKAUFSKONGRESS

für Deutschland, Österreich und die Schweiz

& DIE VERKAUFSAWARDS 2014

**ZUKUNFT VERKAUF –
DIE NEUE CHANCE IM CHANGE!**

27.-28.3.2014
Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Dabei sein. Dran bleiben. Davon profitieren: So halten Sie Schritt mit dem Tempo der Veränderung und entdecken Potenziale, Chancen und Erfolgsmodelle, die uns in die Zukunft des Verkaufs begleiten.



Termin
Donnerstag, 27. März 2014
8.29 – 17.45 Uhr
Award-Gala ab 19.00 Uhr

Freitag, 28. März 2014
8.59 – 13.45 Uhr

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

Award-Gala
Donnerstag, 27. März 2014
Ab 19.00 Uhr
Studio 44
Rennweg 44, 1038 Wien

Inkludiert!



Die Nr. 1 im Verkaufstraining *

DIE TEILNEHMER/INNEN

- ★ Verkaufs- bzw. VertriebsleiterInnen
- ★ LeiterInnen Marketing und Sales
- ★ LeiterInnen Key Account Management
- ★ VerkäuferInnen, Key Accounter
- ★ GeschäftsführerInnen und UnternehmerInnen
- ★ PersonalistInnen
- ★ Nachwuchsführungskräfte und angehende Verkaufs- und VertriebsleiterInnen
- ★ Studierende
- ★ Führungskräfte und Opinion Leader verwandter Branchen

DIE FACHAUSSTELLUNG

Interessantes aus der Verkaufsbranche für die Verkaufsbranche! Die aktuelle **Liste aller Fachaussteller** finden Sie unter www.vbc.biz in der Rubrik »6. Verkaufskongress & Die Verkaufsawards 2014« oder fordern Sie bitte den Ausstellungskatalog bei Eva Faigel unter faigel@vbc.at an.

DIE MODERATOR/INNEN

Kongressmoderation und Moderation des B2C-Praxisforums

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



Moderation des B2B-Praxisforums

FH-Prof. Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser

Mit 20 Jahren Vertriebs- und Verkaufserfahrung in unterschiedlichen Positionen ist Oliver Wieser als Professor und Leiter für den Bereich Sales Management an der Fachhochschule CAMPUS 02 in Graz tätig.



»Frühstück mit ihr«

Claudia Stöckl ist Journalistin, Redakteurin, Fernseh- und Radio-Moderatorin und interviewt seit 1997 in der bekannten Ö3-Sonntagssendung »Frühstück bei mir« Prominente.



Awardmoderation

Gabriela Euler-Rolle ist Journalistin und Redakteurin sowie bekannte Radio- und Eventmoderatorin.



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



VERÄNDERUNG, DIE STABILSTE SACHE DER WELT



Niklas Tripolt
Geschäftsführender Gesellschafter VBC

Sehr geehrte KongressteilnehmerInnen,
Sehr geehrte Verkaufsinteressierte,

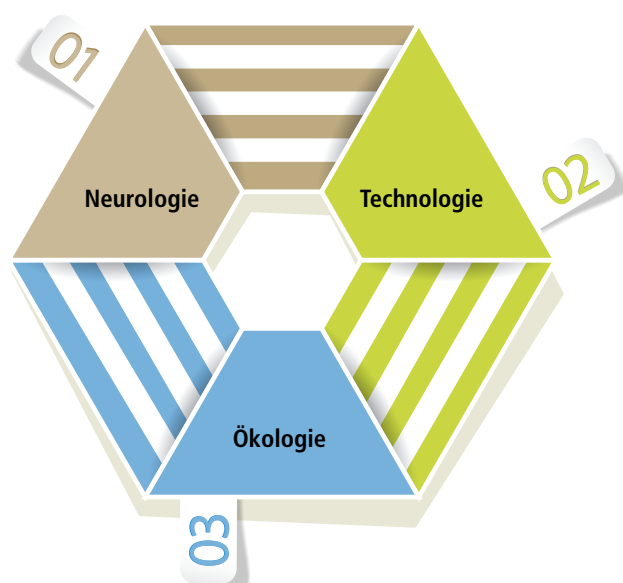
Topinformierte, selbstbewusste Kunden. Kommunikationstechnologien, die **höchste Markttransparenz und Vergleichbarkeit** ermöglichen. Und zeitliche wie räumliche **Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit** von Waren und Dienstleistungen: All diese Faktoren schaffen ein Wettbewerbsklima, das rauer kaum mehr sein könnte. Trends verschwinden schneller, als sie kamen, und Zielgruppen zerfallen in Gruppierungen von Einzelwesen, die ihre Individualität nicht nachdrücklicher zeigen könnten, als sie es in ihrer »Nicht-mehr-Berechenbarkeit« bereits tun.

Kein Wunder, finden doch im Verkauf umfassende **globale Veränderungsprozesse** statt. Ökologische Erfordernisse, New Media, Social Media und Multichannelling als permanente Vernetzung zwischen On- und Offline stellen uns in zunehmendem Maße vor neue Herausforderungen: Wer eigentlich »changed« den »Change« so rasant, dass wir kaum nachkommen, mit zu changen? Wie lässt sich diesem Change folgen? Und was sind seine Auswirkungen? Auf die Gesellschaft, auf den Verkauf, auf jeden einzelnen?

Mit den **thematischen Ebenen Neurologie – Technologie – Ökologie** widmet sich der **6. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und die Schweiz** dem **Change und dessen Chancen** – gerade im Hinblick auf den Verkauf. Wo liegt dessen Zukunft, wo die Entwicklungs- und Veränderungspotenziale? Denn eines ist klar: Veränderung als Konstante unseres Lebens schafft Chancen, die es ohne sie nicht gäbe. Der Verkaufskongress bietet eine einzigartige Plattform, diese zu erkennen und aktiv zu nutzen. Denn nur, wer sich mit der Veränderung ändert, bleibt, wer er ist und damit sich selbst treu und erfolgreich.

Gekrönt wird der **6. Verkaufskongress** mit der traditionellen Gala, in deren exklusivem Rahmen natürlich auch wieder die heurigen **SiegerInnen der Verkaufs-Awards** ausgezeichnet werden. So setzen wir also dem Change auch 2014 die Krone auf! **Ich freu mich darauf, dass Sie mit dabei sind!**

Ihr
Niklas Tripolt



PROGRAMMABLAUF DONNERSTAG, 27. MÄRZ 2014

08.29 **Come together**

08.45 – 09.00 **Begrüßung & Eröffnung des Kongresses**
Durch den Tag führt Moderator Rudolf Semrad

09.00 – 10.00 **Gegenwart ist immer, Zukunft auch – Megatrends als Konstante der Veränderung**
Harry Gatterer, Zukunftsinstitut Österreich

10.00 – 10.30 **Fachausstellung & Networking**
Break4Brain&Coffee

10.30 – 11.30 **Das Match um den Verkaufserfolg – Was unser Gehirn braucht, um Aufmerksamkeit zu erreichen**
Dr. Bernd Hufnagl, Benefit

11.30 – 12.45 **Die Kraft der Sprache – Wie Sie mit hypnotischen Sprachmustern mehr Erfolg im Verkauf haben**
Umberto Saxer, Umberto Saxer Trainings AG

12.45 – 14.00 **Lunch4Life, Fachausstellung und Interaktive PowerPresentations**
Kurz, knackig und informativ: In interaktiven Power-Präsentationen erfahren Sie alles zu den VBC-Trainings »Professionelle Neukunden-Akquisition«, »Termine vereinbaren am Telefon«, »8 Steps to Sales Success« und »Komplexe Dienstleistungen professionell verkaufen«!

14.00 – 16.00 **PRAXISFOREN**
Wählen Sie zwischen B2B & B2C

B2B:
Moderiert von FH-Prof. Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser, FH CAMPUS 02

14.00 – 14.40 **Optimal hybrid betreut – Multichannel-Ansprache im Außendienst am Beispiel einer Case Study aus der Pharmabranche**
Sybille Queißer und Lena Wolf, sellxpert GmbH & Co. KG

14.40 – 15.20 **Das Mark der Marke – Wie Almdudler im komplexen, veränderten Umfeld mit seinen Markenwerten täglich neu Charakter zeigt**
Mag. Gerhard Schilling &
Mag. Reinhard Korner, Almdudler

15.20 – 16.00 **Weg vom Preiskampf, hin zur Wertschöpfung – Der Wandel im Material- und Energiemanagement zwischen Entsorgung und Verwertung**
Stefan Bechter, MBA(FH), Häusle

B2C:
Moderiert von KommR. Rudolf Semrad, Swatch Group Österreich

14.00 – 14.40 **Nadel verpflichtet – So gelingt mit guter alter Handarbeit der Wandel vom Konsumenten zum »Prosumenten«**
Dr. Joachim H. Bürger, ZIC 'nZaC

14.40 – 15.20 **Sowohl als auch statt entweder oder – So lässt sich der stationäre Handel erfolgreich mit dem Konzept des Onlineshops verbinden**
Mag. Michael Hofer, ElectronicPartner Austria GmbH

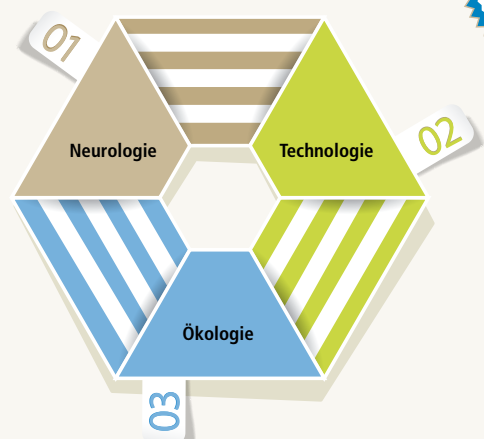
15.20 – 16.00 **Kundennutzen passt immer – Multichannel-Retailing am Beispiel von Humanic**
Mag. Dunja Bacinger Tomaschitz, MBA, HUMANIC

16.00 – 16.30 **Fachausstellung & Networking**
Break4Brain&Coffee

16.30 – 17.30 **Vom Einkaufsergebnis zum Markenerlebnis – So begeistern Sie Ihre Kunden mit allen Sinnen**
Prof. Dr. Karsten Kilian, Markenlexikon.com

17.30 – 17.45 **Summary**
Tages-Zusammenfassung

ab 19.00 **VERKAUFS-AWARD-GALA 2014**
Ort: Studio 44, Rennweg 44, 1038 Wien
Moderation: Gabriela Euler-Rolle



PROGRAMMABLAUF FREITAG, 28. MÄRZ 2014

- 08.59 Begrüßung**
durch den Moderator Rudolf Semrad
- 09.00 – 10.15 »Frühstück mit ihr«**
Alles über den Change im Handel: Claudia Stöckl, Ö3, im Interview mit Stargästen!
- 10.15 – 10.45 Heute Zukunft, morgen Wirklichkeit: Die Konsumwelt der Digital Natives!**
Erkenntnisse aus dem Siegerprojekt
- 10.45 – 11.15 Fachausstellung & Networking**
Break4Brain&Coffee
- 11.15 – 12.30 WORKSHOPRUNDE**
Wählen Sie Ihren persönlichen Favoriten (siehe Auswahl rechts)
- 12.45 – 13.30 Kabarett**
Comedy-Expertentalk: »Zukunft Verkauf«
Alex Kristan
- 13.30 – 13.45 Summary & Ausblick**
7. Verkaufskongress: 16.-17. April 2015

IHRE WORKSHOPS AM FREITAG, 28. MÄRZ 2014

Bitte wählen Sie für die Workshoprunde am 2. Kongresstag einen Workshop aus und geben Sie uns auch Ihre zweite Wahl bekannt (siehe Anmeldeformular auf Seite 16).

11.15 – 12.30 WORKSHOPRUNDE

- 01 Shopping 2.0 –**
Die Potenziale des eCommerce als digitaler Turbo im Verkauf
Oliver Feldkircher, smartsale360
- 02 Im digitalen Preisvergleich –**
Wie die Preisverhandlung zum Verkaufserfolg wird
Harald Lasser, VBC
- 03 Das Gute ist immer und überall –**
Einzelhandel goes Multichanneling
MMag. Dr. Sophie Karmasin, Karmasin Motivforschung
- 04 Sind die Besten auch die Richtigen? –**
Gute Verkäufer finden, gewinnen und halten
Manuela Lindlbauer, Lindlpower Personalmanagement
- 05 Reden und reden lassen –**
Kommunikation als Schlüsselqualifikation im Management von Verkaufsmitarbeitern
Alexander Lenz, VBC
- 06 Zwischen Digitalisierung und Verkaufspersönlichkeit –** Warum Menschen im Verkauf durch nichts zu ersetzen sind
Mag. Martin Ögg, Dr. A. Schendl GmbH & Co KG
- 07 E-Motion statt E-Mail –**
Wie Führungskräfte durch Verkaufcoaching nachhaltige Erfolge sichern
Christian Obermüller, VBC

Details zu den Inhalten aller Workshops finden Sie auf den Seiten 12 bis 14.



DIE VERKAUFSAWARDS 2014



6

DIE VERKAUFSAWARDS 2014

Auch 2014 geht bei der **exklusiven Gala** im **Studio 44** wieder die **Verleihung der Verkaufsawards** über die Bühne. VBC zeichnet damit bereits zum 4. Mal die besten Verkaufspersönlichkeiten des Jahres aus: Also jene KollegInnen unter uns, die **herausragende Leistungen im Verkauf** erbracht haben und damit beispielgebend für das Berufsbild der Verkäuferin/des Verkäufers sind! Denn wer im Verkauf Top-Leistungen erbringt, der darf eine **Top-Ehrung** und entsprechen- des **Medieninteresse** erwarten. Und das ruhig in aller Öffentlichkeit in einem festlichen Rahmen, der diesem Anlass gerecht wird!

WIN-WIN FOR WINNERS – DIE AWARD-GALA IM STUDIO 44

Mit einem festlichen Cocktail-Empfang beginnt die **glanzvolle Award-Gala um 19.00 Uhr im Studio 44**. Ein mehrgängiges Gala-menü ist das kulinarische Highlight, das dem eigentlichen Höhepunkt des Abends vorangeht – der **Verleihung der Verkaufsawards** an die besten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum!

Der **Gala-Abend** aber gehört nicht nur den GewinnerInnen der Verkaufsawards, sondern auch jenen, die zu deren Wahl beigetragen haben, jenen, die am Verkaufskongress vom Wissen und der Erfahrung der Experten profitieren – und ganz einfach allen, die daran teilneh- men. Denn das Schöne an solchen Anlässen ist doch, dass sich die Freude meistens verdoppelt, wenn man sie teilt!

Und dann ist es soweit: Hochkarätige Festredner aus Wirtschaft und Wissenschaft überreichen den Besten der Besten die Swarovski-Awards in den Kategorien **Einzel-/Detailhandel, Außendienst, Führungskräfte im Verkauf und Verkaufsteams!**

Das Rahmenprogramm der Gala: ein Show-Highlight, das Ihren Abend humorvoll und festlich ausklingen lässt. Durch die Gala führt Sie Moderatorin Gabriela Euler-Rolle.

AWARD-JURY

- ★ Prof. Dr. Carsten Baumgarth
(Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin)
- ★ Hans Harrer (Senat der Wirtschaft)
- ★ Mag. Bernd Kirisits (OÖ Nachrichten)
- ★ Michael Krammer (MDC3 Business Development)
- ★ Mag. Waltraud Martius (Syncon Int. Franchise Consultants,
Österreichischer Franchiseverband)
- ★ DI Dr. Marisa Sailer (Landhof-Gruppe)
- ★ KommR. Rudolf Semrad (Swatch Group Österreich)
- ★ DI Friedrich Stickler (Österreichische Lotterien)





NOMINIEREN SIE IHREN VERKAUFSPROFI DES JAHRES

VBC sucht die besten VerkäuferInnen und Verkaufs-Führungskräfte **im deutschsprachigen** Raum und vergibt in **4 Kategorien** den Verkaufsaward des Jahres:

- ★ VerkäuferInnen im Einzel-/Detailhandel
- ★ VerkäuferInnen im Außendienst
- ★ Führungskräfte im Verkauf (FilialleiterInnen, VerkaufsleiterInnen)
- ★ Verkaufsteams (Filialteams, Außendienst-Teams)

Nutzen Sie die nachfolgende Vorlage der **Nominierungs-Karte** oder fordern Sie gleich kostenlos Nominierungskarten für sich, Ihr Unternehmen, Ihre VerkäuferInnen und KollegInnen! Gerne senden wir Ihnen auch passende **Aufsteller und Einwurfboxen** für Ihr Geschäft oder Ihre Filialen zu, die Sie mit Ihrem Logo branden können. Bitte senden Sie einfach eine Email an Eva Faigel unter faigel@vbc.at.

Wenn Sie uns zusätzliche Informationen zu Ihrer Nominierung oder Bewerbung senden möchten, finden Sie unter www.vbc.biz in der Rubrik »6. Verkaufskongress & Die Verkaufsawards 2014« **ausführliche Bewerbungs- bzw. Nominierungsbögen!**

Alle nominierten Verkaufsprofis, die 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 dann von der unabhängigen Award-Jury (siehe linke Seite) evaluiert.

Die drei besten KandidatInnen jeder Kategorie werden schriftlich verständigt und zur großen Award-Gala am 27. März 2014 ins Studio 44 in Wien eingeladen!

Machen Sie mit und holen Sie Ihre VerkäuferInnen und KollegInnen ins Rampenlicht – oder bewerben Sie sich selbst!

Wir freuen uns auf Ihre Nominierung/
Bewerbung bis spätestens 10.01.2014!



7



WER IST IHR VERKAUFSPROFI DES JAHRES?

Bitte beschreiben Sie, weshalb gerade dieser Verkaufsprofi, diese Führungskraft im Verkauf bzw. dieses Verkaufsteam für Sie den Verkaufsaward 2014 verdient.

Möchten Sie uns noch zusätzliche Informationen zur Nominierung senden?

Unter www.vbc.biz haben Sie in der Rubrik »6. Verkaufskongress & Die Verkaufsawards 2014« die Möglichkeit dazu. Wir freuen uns darauf!

Mein/e beste/r VerkäuferIn:

Vor- und Zuname

Firma/Filiale (Ort)

Adresse

Telefonnummer

Meine Kontaktdaten für Rückfragen:

Vor- und Zuname

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Meine Daten werden elektronisch gespeichert, jedoch nicht an Dritte weitergegeben.

Bitte senden Sie uns diese Karte per Post, faxen oder mailen Sie sie uns unter der Faxnummer +43 (0)2236-908 107 60 oder der E-Mail-Adresse faigel@vbc.at. Bei Fragen freuen wir uns auf Ihren Anruf unter der internationalen, kostenlosen Telefonnummer 00800 200 200 20. Ihre persönliche Ansprechpartnerin: Eva Faigel.

Porto beim
Empfänger
einheben

ANTWORTSENDUNG

An

VBC, Academia Gesellschaft für
Erwachsenenbildung GmbH & Co KG
Enzersdorferstraße 12a
2340 Mödling

EINSENDEFRIST: 10.1.2014

VORTRÄGE

📌 Gegenwart ist immer, Zukunft auch – Megatrends als Konstante der Veränderung



✦ Harry Gatterer,
Zukunftsinstitut Österreich

📌 Das Match um den Verkaufserfolg – Was unser Gehirn braucht, um Aufmerksamkeit zu erreichen



✦ Dr. Bernd Hufnagl, Benefit

8

Im Wandel unserer Gesellschaft geben uns Megatrends deutliche Hinweise darauf, wie unsere Welt morgen aussehen wird. Vieles Bestehende erfindet sich über dessen Digitalisierung quasi neu. Aber ist das alles wichtig für den Verkauf? Und wo bleibt dabei der Mensch? Ist Verkaufen nicht vor allem ein Akt der Gegenwart, weitgehend unabhängig davon, wie unsere Zukunft aussieht? Harry Gatterer widmet sich dieser Frage in erfrischend-unterhaltsamer und unkonventioneller Weise: Welche Trends sind von zentraler Bedeutung, um zu verstehen, wie sich unsere Gesellschaft, die Bedürfnisse und damit auch das Ein- und Verkaufen verändert? Denn immerhin kann man nicht früh genug damit beginnen, sich auf die Gegenwart von morgen vorzubereiten und neue Lösungen zu entwickeln.

✦ **Harry Gatterer** ist seit 2010 Geschäftsführer des Zukunftsinstituts Österreich in Wien. Bereits mit 20 Jahren gründete er sein erstes Unternehmen, etablierte im Jahr 2002 die Lifestyle Foundation für Design- und Trendberatung und leitete die Junge Wirtschaft Österreich als Vorsitzender. Neben seiner Kerntätigkeit ist der Trendforscher als Autor und Entwickler von Trendkonzepten für Unternehmen tätig, hält Fachvorträge und gibt Workshops und Seminare.
www.zukunftsinstitut.at

Überlastete und unkonzentrierte Verkäufer versuchen, reizüberflutete, abgelenkte und gestresste Kunden von Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen: es ist ein Match um ein paar Minuten konzentrierten Zuhörens. In diesem »Spiel« ist Dopamin (unser Belohnungshormon) das Ziel, unsere Erinnerungen sind der »Schiedsrichter«, und Bindung, Sicherheit und Neugier sind die bestimmenden »Spieler«. In einer Welt zunehmender Aufmerksamkeitsstörungen werden die Konsequenzen unseres biologischen Erbes offensichtlich. Dabei entscheidet das Wissen um die Labilität unseres Gedächtnisses und die Kenntnis der Logik unseres Belohnungssystems darüber, ob wir Menschen erreichen oder nicht. Es ist das Match um den Verkaufserfolg.

✦ **Bernd Hufnagl** ist Geschäftsführender Gesellschafter der Benefit GmbH. Nach Studien der Biologie und Medizin mit den Schwerpunkten Neurobiologie, Hirnforschung und Verhaltensbiologie war er zehn Jahre lang in der Hirnforschung an der Universität Wien und an der Universitätsklinik für Neurologie am AKH Wien tätig. Er ist langjähriger Lehrbeauftragter an der Universität Wien und hat bisher über 500 Fachvorträge im In- und Ausland sowie über 300 Managementtrainings und Workshops zu den Themen »hirngerechtes« Arbeiten (NEUROLOGIK) und modernes betriebliches Gesundheitsmanagement gehalten. Zu seinen Kunden zählen unter vielen anderen A1 Telekom Austria, BMW Group, Deutsche Bahn, Roche und Siemens AG.
www.benefit.cc



Die Kraft der Sprache – Wie Sie mit hypnotischen Sprachmustern mehr Erfolg im Verkauf haben



★ Umberto Saxer,
Umberto Saxer Trainings AG

Die Herausforderung im Verkauf ist oft nicht die Qualität der Produkte, sondern die Kunst, dafür einen fairen Preis zu erzielen - Billigprodukte sind allgegenwärtig. Wie schaffen wir es trotzdem, dass unsere Kunden bereit sind, langfristiger zu denken und auf Qualität zu setzen? Hypnotische Sprachmuster im Verkaufsdialog unterstützen dabei, dass Kunden von der »Billig-Schiene« wegkommen – hin zu langfristigem Denken, mehr Qualitätsbewusstsein und dem Willen, in sich und ihre Zukunft zu investieren. Das Ergebnis: mehr und zufriedener Kunden – und damit höherer Umsatz und Gewinn.

★ **Umberto Saxer** ist seit mehr als 25 Jahren Top-Verkäufer, Verkaufsleiter, Autor von Fachbüchern zum Thema Verkauf und Verkaufs-Trainer mit Umsatz-Rekorden. Nach seiner Lehre zum Schmied/Landmaschinenmechaniker ging er in die Versicherungsbranche und führte innerhalb kürzester Zeit die Verkaufsstatistiken an, wofür er mehrfach national und international ausgezeichnet wurde. Heute ist er gefragter Referent und Trainer.

www.umberto.ch

Vom Einkaufsergebnis zum Markenerlebnis – So begeistern Sie Ihre Kunden mit allen Sinnen



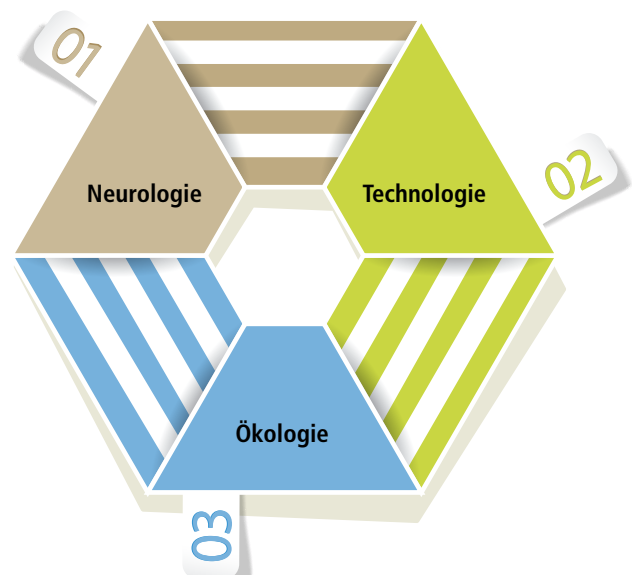
★ Prof. Dr. Karsten Kilian,
Markenlexikon.com

Wir Menschen sind multisensorische Wesen. Wer als Unternehmen heute noch immer nur visuell kommuniziert, verschenkt damit einen Großteil seiner Erfolgspotenziale. In seinem kurzweiligen und pointierten Vortrag macht der internationale Markenstratege Karsten Kilian deutlich, warum es wichtig ist, eine Marke profilstark zu definieren und multisensual zu präsentieren. Nur wer seine Markenbotschaft stimmig über möglichst alle Sinneskanäle vermittelt, beeindruckt Käufer bis zu 12 Mal mehr und macht sie zu treuen Kunden, die »ihre« Marke immer wieder auf's Neue erleben möchten – freiwillig, engagiert und kaufbereit.

★ **Karsten Kilian** ist einer der führenden Markenstrategen Europas. Seit mehr als 10 Jahren lehrt er an der Universität St. Gallen promovierte Diplom-Kaufmann an Hochschulen im In- und Ausland und berät mittelständische Unternehmen in multisensorischen Markenfragen. Mit Markenlexikon.com hat er das größte Markenportal im deutschsprachigen Raum aufgebaut und hält regelmäßig Vorträge auf Konferenzen und Kongressen. Der gefragte Keynote-Speaker ist Jury-Mitglied des "Marken-Award" und der "Best Human Brands Awards" sowie Beiratsmitglied der "Audio Branding Academy".

www.markenlexikon.com

9



PRAXISFORUM B2B

Optimal hybrid betreut –

Multichannel-Ansprache im Außendienst am Beispiel einer Case Study

Kaum in einer anderen Branche wie dem Medizin- und Pharmabereich ist die Betreuungsqualität im Vertrieb von so enormer Bedeutung. Ebenso enorm ist der Kostendruck. Mit hybrid sales + gelingt es, durch ein Betreuungskonzept von kombiniertem Außendienst und Dialogmarketing medizinische Zielgruppen via persönlichem Kontakt und zusätzlichen Kommunikationskanälen auch per Audio- und Videotelefonie, Chat und E-Kommunikation zu erreichen – quasi im »Paarlauf« mit einem Drittel mehr Betreuung bei gleichen Kosten. Dieser Praxisvortrag präsentiert die Case Study eines »persönlichen CRM-Systems«.

★ Sybille Queißer, sellxpert GmbH & Co. KG

★ Lena Wolf, sellxpert GmbH & Co. KG



Sybille Queißer ist Inhaberin und Geschäftsführerin der sellxpert GmbH & Co. KG. Nach ihrem Studium der Pharmazie an der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main führten sie die ersten beruflichen Stationen in die klassische Apotheke. Die Pharmawelt betrat sie als Trainerin für Vertrieb und Marketing bei GlaxoSmithKline. Um den Dienstleistungssektor für Pharmaaußendienst auszubauen, wechselte sie zu Innovex als Direktorin Business Development, darauf folgte mit der Gründung von pharmexx der erste Schritt in die Selbstständigkeit.



Lena Wolf arbeitet im Business Development bei der sellxpert GmbH & Co. KG. Während ihres Studiums der Gesundheitsökonomie an der Hochschule Ludwigshafen sammelte sie fundierte Kenntnisse im Bereich der Medizintechnik bei der Siemens AG – Health Care. Weitere Stationen waren bei Heraeus Medical und der BG Unfallklinik Ludwigshafen.

www.sellxpert.de

Das Mark der Marke – Wie Almdudler im komplexen, veränderten Umfeld mit seinen Markenwerten täglich neu Charakter zeigt

Kaum eine Marke verkörpert so individuell ihre Werte – und damit das österreichische Lebensgefühl: Familiäre Wurzeln, Kontinuität, Menschlichkeit, Offenheit und Unabhängigkeit. Hands-on, Vertrauen und Ehrlichkeit. Mit Flexibilität und Struktur. Mit Effektivität und Planmäßigkeit. Nicht zu vergessen eine Prise Leichtigkeit und Humor. Einen spannenden Einblick, wie diese Werte nicht nur erfolgreich das Marketing prägen, sondern das Rückgrat der Unternehmensphilosophie und -kultur seiner Führung und Mitarbeiter sind, geben Ihnen Geschäftsführer Gerhard Schilling und Verkaufsleiter Reinhard Korner.

★ Mag. Gerhard Schilling, Almdudler

★ Mag. Reinhard Korner, Almdudler



Gerhard Schilling ist seit 2004 Geschäftsführer der in Familienbesitz stehenden Almdudler-Limonade A. & S. Klein GmbH & Co KG. Fokus seiner Arbeit ist die Internationalisierung von Almdudler mit Konzentration auf den deutschen Markt, weitere Schwerpunkte sind die Neustrukturierung des Almdudler-Vertriebs in Österreich und international, der Ausbau und die Pflege der Marke Almdudler, die Etablierung des erfolgreichen Almdudler Trachtenpärchenballs sowie die Einführung des Almrädlers.



Reinhard Korner ist seit 2012 Verkaufsleiter von Almdudler Österreich in der Sparte Handel. Gemeinsam mit seinem 9-köpfigen Team ist er für die Betreuung sowie die Weiterentwicklung und den Ausbau der Kundenbeziehungen im österreichischen Handel verantwortlich und treibt die Aktivierung der Marke Almdudler bei den Top-Kunden voran.

www.almdudler.com

Weg vom Preiskampf, hin zur Wertschöpfung – Der Wandel im Material- & Energiemanagement zwischen Entsorgung und Verwertung

Eine der größten Herausforderungen unserer wie der folgenden Generationen liegt im ökologischen Ressourcen-Management. Wie schaffen wir die Gratwanderung zwischen Überfluss im Konsum und Mangel der Ressourcen? Der Vortrag zeigt anhand von eindrucksvollen Praxisbeispielen den fortdauernden Wandel vom Entsorgungsdienstleister zum Material- und Energieverkäufer und der Flexibilisierung der entsprechenden Verkaufs- und Dienstleistungen dieser Zukunftsbranche. Kundenbeziehungs- und Prozessmanagement stehen dabei ebenso im Fokus wie interne Changeprozesse, die ganzheitliche Betrachtung des Systems, die Auswirkungen dieser Veränderungen auf den gesamten Materialkreislauf und die Wahrnehmungen der betroffenen Zielgruppen und Beteiligten.

★ Stefan Bechter, MBA (FH), Häusle



Stefan Bechter ist Geschäftsführer der ILP Management Consulting und Head of Sales & Marketing, Organisation und IT bei der Häusle GmbH. Er ist Spezialist im Bereich Recycling und Entsorgung und hatte im Laufe seiner Karriere leitende Funktionen in der Banken- & Versicherungsbranche sowie im Logistik- & Projektmanagement. Darüber hinaus ist er Referent an Weiterbildungsinstitutionen in Österreich und der Schweiz.

www.haeusle.at

PRAXISFORUM B2C

Nadel verpflichtet – So gelingt mit guter alter Handarbeit der Wandel vom Konsumenten zum »Prosumenten«

Zic'nZac – Stoffe. Schneider. Nähcafés. Für dieses Konzept erhielt Dr. Joachim Bürger 2011 u.a. den Deutschen Handelsinnovationspreis. ZiC 'nZaC ist der erste Näh-Szene-Store in einem vom Marketing bisher völlig unbeachteten Markt. So entstand aus der Idee der Belebung der Szene ein Mekka für Näh-Enthusiasten mit 40 Filialen. Damit setzt er einen Trend, der trotz des Online-Zeitalters perfekt bestehen kann, und beweist, wie simple »Hobby-Handarbeit« zu einem Lifestyle- und »Do it yourself«-Erfolgsmodell modifiziert und damit langfristig erfolgreich bleiben kann. Erfahren Sie persönlich vom Erfinder die Geheimnisse dieser Erfolgsgeschichte.

★ Dr. Joachim H. Bürger, Zic'nZac



Joachim H. Bürger studierte Kommunikationswissenschaften und gründete 1975 die »Gesellschaft für Kommunikation«, in der er ganzheitliche Kommunikationskonzepte entwickelte. Nach 35 erfolgreichen Beratungsjahren für Unternehmen wie Goodyear, TOYOTA und Mercedes-Benz, 18 Fachbüchern, vielfachen Award-Gewinnen (u.a. der World-PRO-Award für die weltbeste Verkaufsförderung) hat er 2010 das Beratungsgeschäft an seine Mitarbeiter übergeben, um »im Rentenalter« einen Wunsch auszuleben – den Aufbau einer Handelskette zu finanzieren und erfolgreich am Markt zu platzieren.
www.zicnzac.com

Sowohl als auch statt entweder oder – So lässt sich der stationäre Handel erfolgreich mit dem Konzept des Onlineshops verbinden

Mit der immer stärkeren Bedeutung und Nutzung des Internets tobt der Kampf zwischen stationärem Handel und Onlineshops mit unverminderter Härte. Lassen sich die scheinbar gegensätzlichen Konzepte gewinnbringend verbinden? Erfahren Sie in diesem Praxisworkshop, wie sich Kunden in Zukunft erreichen lassen werden und wie die Verknüpfung von On- und Offline stattfinden wird. Sehen Sie Beispiele, welche Verkaufsflächen in Zukunft benötigt werden, wie »Virtual Shelves« den Verkauf verändern werden und welche neuen Medien und Techniken zum Einsatz kommen werden.

★ Mag. Michael Hofer, ElectronicPartner Austria GmbH



Michael Hofer ist Leiter des Bereiches Marketing und Business Development bei ElectronicPartner Austria und hat durch seine mehrjährige Tätigkeit bei Sonnenkind umfassende Erfahrung im Exporthandel. Seinen beruflichen Werdegang startete er bereits während seines Wirtschaftsstudiums an der WU Wien, das er mit der Spezialisierung auf Marketing und Management absolvierte.
www.electronicpartner.at

Kundennutzen passt immer – Multichannel-Retailing am Beispiel von Humanic

Konsumausgaben im Internet steigen. Der stationäre Handel muss sich die Frage stellen: wie und wo holen wir die Konsumenten ab? Die Antwort heißt Multichannel Retailing. Von Kaufabsicht bis zum Kaufabschluss kommen mehrere Kanäle zum Einsatz. Aber wie hält man den Kunden im gesamten Kaufprozess bei Laune? Wie wird die dabei entstehende Komplexität reduziert und wie die Transaktionskosten? Erleben Sie in diesem Vortrag hautnah die kanalübergreifenden Services von HUMANIC zwischen Internet und Store als Gesamtkonzept von Kundenorientierung und Kundennutzen.

★ Mag. Dunja Bacinger Tomaschitz, MBA, HUMANIC



Dunja Bacinger Tomaschitz studierte Sprachwissenschaft und Betriebswirtschaft in Österreich und der Schweiz. Ihren beruflichen Werdegang startete sie mit mehrjähriger Erfahrung in der Werbebranche. Sie ist heute als Managing Director Marketing und Multichannel Retailing bei HUMANIC sowie Head of Brand Communications der Leder & Schuh AG tätig und verantwortet in dieser Funktion die Entwicklung und den laufenden Betrieb der verkaufskanalübergreifenden Services der Leder & Schuh Brands wie HUMANIC, STIEFELKÖNIG oder SHOE4YOU im In- und Ausland.
www.humanic.net

KABARETT

★ Alex Kristan



»Ich bin... Eigentlich alle und das sind einige.« Stimmenimitator und Comedian Alex Kristan sorgt mit seinen »prominenten Gästen« im humoristischen Talk zum Thema »Zukunft Verkauf: Die neue Chance im Change« für hochkarätige Unterhaltung.
www.alexkristan.at

HEUTE ZUKUNFT, MORGEN WIRKLICHKEIT: DIE KONSUMWELT DER DIGITAL NATIVES!



12

Sie kennen die digitale Welt wie niemand anderer. Sie entwickeln Ideen und Konzepte, die heute die Zukunft von morgen sind – Digital Natives, eine Generation der Veränderer. Sie sind es, die in Zeiten eines immer schnelleren und radikaleren Wandels entscheiden, wie und wohin sich Handel und Verkauf entwickeln werden.

Innerhalb eines Wettbewerbes erklären StudentInnen von Universitäten und Fachhochschulen sowie SchülerInnen von Abschlussklassen wirtschaftlich orientierter Schulen, wie sie einkaufen und Kaufentscheidungen treffen, wie sie die Welt von Verkauf und Konsum erleben, welche Wünsche und Bedürfnisse sie haben, was sie gut finden und was sie ablehnen. So entwickeln und präsentieren sie **Zukunftsideen, wie der Verkauf in zehn Jahren aus ihrer Sicht funktionieren sollte und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung moderner Vertriebsorganisationen der Zukunft.** Im Mittelpunkt stehen dabei beispielsweise Fragen zur Nutzung des Internets zum Suchen, Auswählen, Informieren und Kaufen von Produkten sowie erwünschte Kommunikations- und Informationsbedürfnisse.

Der oder die SiegerInnen erhalten einen Preis in der Höhe von € 5.000,- und präsentieren die Ergebnisse ihrer Arbeit auf dem 6. Verkaufskongress. Es erwarten Sie spannende und **aussagekräftige Einblicke in die Erwartungshaltung** und das Konsumverhalten von Jugendlichen und ihre Denk- und Erlebniswelten, aus denen sich Maßnahmen ableiten lassen, die Unternehmen und VerkäuferInnen berücksichtigen sollten, um die Digitale Generation erreichen und bedürfnisgerecht ansprechen zu können.

In der Jury: Mag. Silke Goos-Perneker (Eckes-Granini Austria)
Prof. DDr. Bernadette Kamleitner (WU Wien)
Mag. Andreas Kutil (Kraft Foods/Mondelez)
Ali Mahlodji (whatchado)
Mag. Gerhard Schilling (Almdudler)
Dr. Andreas Wieland (Wüstenrot AG)



Nähere Informationen zum Wettbewerb und zur Bewerbung finden Sie unter www.vbc.biz/facebook.



★ Dr. Alexandra Tripolt, VBC
Projektleitung Verkaufsawards und
DIGITAL NATIVES

SPONSOREN

Almdudler

ECKES granini
the best of fruit

WORKSHOPS

01 Shopping 2.0 –

Die Potenziale des eCommerce als digitaler Turbo im Verkauf

Ein Verkaufsprozess ohne digitale Unterstützung ist heute wie in Zukunft kaum mehr vorstellbar. In diesem Praxisworkshop erhalten Sie einen umfassenden Überblick über digitale Vertriebskanäle für den Handel und deren spezifische Anforderungen – von der Konzeption über das Set-up bis hin zu Technologien, Kundenservice und Logistik. Anhand von anschaulichen Praxisbeispielen gewinnen Sie einen wertvollen Einblick in die Erfolgsfaktoren und Trends im zukunftsorientierten Multichanneling : Shopping 2.0 als digitaler Turbo modernen Einkaufens.

★ Oliver Feldkircher, smartsale360



Oliver Feldkircher ist CEO der smartsale360 GmbH, einer national und international preisgekrönten E-Commerce Full-Service Agentur. Mit seinem Team aus erfahrenen E-Commerce-Spezialisten wickelt er im Auftrag für Handelsunternehmen, Großhändler und internationale Hersteller den Verkauf über Webshops, Online-Marktplätze und internationale Verkaufs-Plattformen ab.
www.smartsale360.com

02 Im digitalen Preisvergleich –

Wie die Preisverhandlung zum Verkaufserfolg wird

Kunden sind heute durch das Internet top-informiert, der Preis schlägt da oft jedes Argument. Das Verhandeln der Preise wird dabei zur »kritischen Phase« im Verkaufsgespräch – denn häufig entscheidet es darüber, ob der Verkaufsabschluss zustande kommt. Lernen Sie in diesem Workshop Möglichkeiten und Techniken kennen, wie Sie sich in Zeiten wachsender Markttransparenz auf Preisverhandlungen vorbereiten, wann und wie Sie Ihren Preis am besten verkaufen und wie Sie Kundenargumente nutzen, um eine Win-win-Situation zu schaffen - und so der »digitalen Gefahr« eine »analoge Intelligenz« gegenüberstellen.

★ Harald Lasser, VBC



Harald Lasser ist langjähriger VBC-Profitrainer und seit über 15 Jahren im Bereich Verkauf tätig. Seine beruflichen Wege führten ihn als Regionalverkaufsleiter für die Neckermann Reisen AG, als Sales Manager für BTI Business Travel International / Kuoni CH AG und als Geschäftsführer der VSO GmbH nach Deutschland, in die Schweiz und nach Großbritannien.
www.vbc.biz

03 Das Gute ist immer und überall –

Einzelhandel goes Multichanneling

Wo es vor wenigen Jahren noch so etwas wie »Stammgeschäfte« und »Stammkunden« gab, herrscht heute »Einkaufs-Anarchie«. Die Strukturen des Handels sind in einem dramatischen Wandel. Dieser Praxis-Workshop zeigt, wer heute noch stationär und wer nur noch im Internet kauft, welche Motive dahinter stecken und welche Branchen für Online Shopping besonders attraktiv sind. Entdecken Sie dabei auch die Informationskanäle und -gewohnheiten der »neuen Einkaufsgeneration« und die Bedeutung von Social Media für den Verkauf.

★ MMag. Dr. Sophie Karmasin, Karmasin Motivforschung



Sophie Karmasin ist geschäftsführende Gesellschafterin des Österreichischen Gallup Instituts/Dr. Karmasin Marktforschung Ges.m.b.H. und der Karmasin Motivforschung Ges.m.b.H. Sie ist bekannt als Autorin zahlreicher Marktforschungsstudien und international gefragte Rednerin zu aktuellen Themen.
www.karmasin.at

04 Sind die Besten auch die Richtigen? –

Gute Verkäufer finden, gewinnen und halten

Zweifellos machen gute Verkäufer den entscheidenden Unterschied aus. Aber wie finden, gewinnen und halten Unternehmen Top-Verkäufer? Dieser Praxis-Workshop gibt einen detaillierten Überblick, was die Suche nach »den Richtigen« ausmacht, welche Recruitingstrategien erfolgreich sind, wie Sie Social Media dabei gewinnend einsetzen und wie Sie sich als Arbeitgeber für gute Bewerber attraktiv machen. Sie lernen dabei Werkzeuge kennen, wie Sie Anforderungsprofile erstellen, das Auswahlverfahren professionalisieren und Ent- und Belohnungsmodelle entwickeln, die aus Angestellten »Mit-Wisser«, »Mit-Denker« und »Mit-Verantwortliche« machen.

★ Manuela Lindlbauer, MBA, LINDLPOWER Personalmanagement



Manuela Lindlbauer gründete 2002 die LINDLPOWER Personalmanagement GmbH mit Fokus auf Personalberatung und eröffnete 2012 mit den LP Experts ein zweites Karriereportal. Seit 2013 bringt sie auf der Plattform »Female Capital« Unternehmen mit Top-Managerinnen in Dialog. Sie ist Vorstandsmitglied der »gruppe1031« in der Industriellenvereinigung und von »Frau in der Wirtschaft« Wien.
www.lindlpower.com

13

05 Reden und reden lassen – Kommunikation als

Schlüsselqualifikation im Management von Verkaufsmitarbeitern

Gute Kommunikation ist eines der wesentlichen Erfolgsgeheimnisse erfolgreicher Führungskräfte – und kaum etwas ist so schwierig und komplex. Erfahren Sie in diesem Workshop mehr über Ihr Führungsverhalten und Kommunikationsverhalten und entdecken Sie neue Möglichkeiten, Ihre Mitarbeiter besser einzuschätzen, zu mehr Eigenverantwortung einzuladen und erfolgreiche Mitarbeitergespräche zu führen. Frage- und Feedback-Techniken, lösungsorientierte Konfliktbearbeitung, die Formulierung persönlicher Zielsetzungen und die Frage, wie viel oder wie wenig Kontrolle Sinn macht, ergänzen das vielfältige Portfolio dieses Workshops.

★ 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 Trainingsschwerpunkte auf Führungskräfte und Mitarbeiter im Verkauf.
www.vbc.biz



WORKSHOPS

06 Zwischen Digitalisierung und Verkaufspersönlichkeit – Warum Menschen im Verkauf durch nichts zu ersetzen sind

Die Geister, die wir riefen, werden wir nicht mehr los. Mit rigiden Digitalisierungs-Programmen haben Banken, Industrie und Handel »den Kundenservice verbessert« – und gleichzeitig massiv Vertriebskosten gesenkt. Mittlerweile haben viele Unternehmen dadurch den Kontakt zu ihren Kunden verloren. Dieser Praxis-Workshop lädt Führungskräfte, die eine Strategie entwickeln und vorgeben müssen, ebenso ein wie Verkäufer, die eine Strategie verstehen und umsetzen sollen, über den eigenen Zugang zum Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Online-Angebot zu reflektieren und daraus die richtigen Schlüsse für die Zukunft abzuleiten.

★ Mag. Martin Ögg, Dr. A. Schendl GmbH & Co KG



Martin Ögg ist Geschäftsführer des Verlags Dr. A. Schendl GmbH & Co KG. Unter seiner Leitung hat sich das Portfolio von einem Fachmagazin auf sechs Titel ausgeweitet, darunter das Magazin VERKAUFEN, das seit fünf Jahren professionelle Verkäufer und Führungskräfte im Vertrieb unterstützt. Martin Ögg ist für rund 15 Vertriebsmitarbeiter verantwortlich, selbst nach wie vor im Vertrieb tätig und Gastvortragender an der WU Executive Academy.
www.sciam.at

07 E-Motion statt E-Mail – Wie Führungskräfte durch Verkauf-coaching nachhaltige Erfolge sichern

Selbst die perfekteste Online-Verkaufsstrategie würde immer Zweiter bleiben, wenn sie mit Menschen konkurrieren müsste. Denn nach wie vor ist menschliche Emotion, Empathie, Nähe, Beziehungsqualität und soziale Kompetenz durch nichts zu ersetzen – schon gar nicht durch »kühle« elektronische Medien. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Verkaufcoaching Ihre Mitarbeiter aufbaut, wie Sie erfolgreichen Verkäufern ein attraktives Umfeld bieten und welche Instrumente Sie nützen können, um Ihre stärksten Kräfte im Verkauf im Umgang mit der Digitalisierung zu wappnen und nachhaltig erfolgreich zu machen.

★ Christian Obermüller, VBC



Christian Obermüller ist VBC-Partner, systemischer Coach und Trainer. Er entwickelte den VBC-Diagnoseworkshop und ist Autor des Buches »Reklamation als Chance«.

ORGANISATION & AGBS

Termin

Donnerstag, 27. März 2014
8.29 – 17.45 Uhr

Award-Gala
Ab 19.00 Uhr

Freitag, 28. März 2014
8.59 – 13.45 Uhr

Anmeldung

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend Ihre Anmeldebekräftigung zu. Die Platzvergabe für die Workshops erfolgt in der Reihenfolge der eingelangten Anmeldungen. Ihre Unterlagen erhalten Sie direkt vor Ort am Anmeldestand. **Anmeldeschluss: 19.3.2014.**

Ihre Investition pro Person

Early bird – bei Buchung und Zahlung bis 18.10.2013

Einzelbuchung	Euro	998,- (exkl. USt.)
Teampreis ab 3 Personen à	Euro	898,- (exkl. USt.)

bei Buchung und Zahlung ab 19.10.2013

Einzelbuchung	Euro	1.237,- (exkl. USt.)
Teampreis ab 3 Personen à	Euro	1.113,- (exkl. USt.)

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

Tarif für Studierende

Es ist uns ein großes Anliegen, Karrieren im Verkauf zu fördern! Aus diesem Grund bieten wir für den Kongress und die Award-Gala Tarife für Studierende an.

Tarif für Studierende Euro 156,-
(inkl. MwSt., exkl. Award-Gala).

Dieser Tarif beinhaltet die Kongressteilnahme (exkl. Award-Gala), Verpflegung und Unterlagen. 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 Tarife für Studierende gelten bis zum vollendeten 27. Lebensjahr gegen Vorlage eines Studierendenausweises: bitte senden Sie uns gemeinsam mit Ihrer Anmeldung eine Kopie per Fax (+43 2236 908107 60), per Post (Enzersdorferstraße 12a, A-2340 Mödling bei Wien) oder per Email an Eva Faigel unter faigel@vbc.at.

Sie haben die Möglichkeit, eine Karte für die Award-Gala zum Tarif für Studierende von € 120,- (inkl. USt.) zu buchen.

Award-Gala, Donnerstag, 27. März 2014



Studio 44

Rennweg 44, 1038 Wien
Ab 19.00 Uhr

Die Kongressteilnahme **beinhaltet** die Award-Gala. Sie haben aber auch die Möglichkeit, zusätzliche Gala-Karten für Ihre MitarbeiterInnen, Ihre/n PartnerIn oder KundInnen zu buchen!

Investition pro Person für die Award-Gala extra:

Early bird –
bei Buchung und Zahlung **bis 18.10.2013** Euro 154,- (exkl. USt.)

bei Buchung und Zahlung **ab 19.10.2013** Euro 192,- (exkl. USt.)

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

Parkmöglichkeiten:

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

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

- Straßenbahnlinie: 1 oder 62 (Station: Johann-Strauß-Gasse)
- Badner Bahn (Station: Johann-Strauß-Gasse)
- Autobus: 13 A (Station: Rainergasse)

Übernachtungsmöglichkeiten

→ Austria Trend Hotel Ananas

Rechte Wienzeile 93-95
1050 Wien
Tel: +43 (0)1 546 20
Fax: +43 (0)1 545 42 42

Einzelzimmer inkl. Frühstück: € 79,--
Kennwort: 6.Verkaufskongress

→ DAS TRIEST. Design Hotel

Wiedner Hauptstraße 12, 1040 Wien
Tel: +43 (0)1 589 18-0
Fax: +43 (0)1 589 18-18

Einzelzimmer inkl. Frühstück: € 162,-
Doppelzimmer inkl. Frühstück: € 184,50
pro Nacht – Spezialpreis für Firmenkontingent,
Kennwort: 6.Verkaufskongress

→ Holiday Inn Vienna City

Margaretenstrasse 53
1050 Wien
Tel: +43 (0)1 588 50
Fax: +43 (0)1 588 50 899

Einzelzimmer inkl. Frühstück: € 98,--
Kennwort: VBC

Auszug aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen des 6. Verkaufskongresses

Anmeldung

Wir bitten Sie, uns Ihre Anmeldung unter der Verwendung des Anmeldeformulars entweder per Post oder Fax zu übermitteln. Oder melden Sie sich direkt über Email oder Internet an: Eva Faigel, faigel@vbc.at, oder www.vbc.biz. Jede Anmeldung ist verbindlich.

Anmeldebestätigung

Ihre Anmeldung wird nach Erhalt unter Berücksichtigung freier Kongressplätze fix gebucht. Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung samt Rechnung.

Stornobedingungen und Umbuchung

Bei Stornierung bis 17.1.2014 berechnen wir 25 %, bei Stornierung bis 7.3.2014 berechnen wir 50 %, bei Stornierung bis 14.3.2014 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 ReferentInnen- und WorkshopleiterInnenwechsel vor.



ANMELDEFORMULAR ZUM 6. VERKAUFSKONGRESS

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

Anmeldeschluss: 19.3.2014

☐ Ja, ich melde mich zum 6. Verkaufskongress am 27. und 28. März 2014 an.

Titel/Vor-/Zuname

Position

Studienrichtung/Matrikelnummer*

Firma

Universität*

Adresse (Straße, PLZ, Ort)

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

* Bitte nur ausfüllen, wenn Sie das Studierendenpaket buchen.

Bitte wählen Sie für den ersten Kongresstag Ihr gewünschtes Praxisforum aus (B2B oder B2C) sowie Ihren gewünschten Workshop für den zweiten Kongresstag. Die Platzvergabe für die Workshops erfolgt in der Reihe der eingelangten Anmeldungen. Bitte geben Sie uns daher auch eine zweite Wahl bekannt. Die Nummern der Workshops finden Sie auf den Seiten 12-14.

PRAXISFORUM

B2B

B2C

Bitte ankreuzen

WORKSHOPRUNDE

0...

0...

Erste Wahl

Zweite Wahl

Weitere TeilnehmerInnen

Titel/Vor-/Zuname

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

PRAXISFORUM

B2B

B2C

Bitte ankreuzen

WORKSHOPRUNDE

0...

0...

Erste Wahl

Zweite Wahl

Titel/Vor-/Zuname

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

PRAXISFORUM

B2B

B2C

Bitte ankreuzen

WORKSHOPRUNDE

0...

0...

Erste Wahl

Zweite Wahl

Datum, Unterschrift, Firmenstempel



Die Nr. 1 im Verkaufstraining *

* Von Personalchefs gewählt (Quelle: Wirtschafts magazin Gewinn)

10% TEAMRABATT bei 3 Anmeldungen pro Firma

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

Kongressteilnahme inklusive Award-Gala Investition pro Person (exkl. 20% USt.)

Early Bird-Tarif bis 18.10.2013	
Einzelbuchung	Euro 998,-
Teampreis ab 3 Personen à	Euro 898,-
ab 19.10.2013	
Einzelbuchung	Euro 1.237,-
Teampreis ab 3 Personen à	Euro 1.113,-
Anmeldeschluss: 19.3.2014	

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

Early Bird-Tarif bis 18.10.2013	Euro 154,-
ab 19.10.2013	Euro 192,-

Tarif für Studierende

Pro Person für die Kongressteilnahme (inkl. USt., exkl. Award-Gala)	Euro 156,-
Pro Person für die Award-Gala: (inkl. USt.)	Euro 120,-

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

Kontakt

Ihre persönliche Ansprechpartnerin: Eva Faigel

Tel +43 (0)2236-908 107 24

Email faigel@vbc.at

Web www.vbc.biz in der Rubrik

»6. Verkaufskongress & Die Verkaufsawards 2014«

Kostenlose, internationale Telefonnummer:

00800 200 200 20

Meine Daten werden elektronisch gespeichert und nur an Veranstalter und Kooperationspartner des 6. Verkaufskongresses weitergegeben.

ZUSATZKARTEN AWARD-GALA

☐ 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 Tarif für Studierende buchen.