

Power auf Dauer – Wie Sie Verkaufserfolge und persönliches Wohlbefinden in Einklang bringen

Unter diesem Motto oder anders gesagt, wie man im professionellen Verkauf – in Zeiten wie diesen – super erfolgreich sein und gleichzeitig der Burn-out Falle entkommen kann, steht der Jubiläums-Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und Schweiz, die Plattform für Menschen im Verkauf, am 21. und 22.03.2013 in der Wirtschaftskammer Wien.

Vom VBC VerkaufsberaterInnencolleg

Der Verkaufskongress findet zum 5. Mal statt und hat sich zu DER Plattform für Informationsaustausch, Know-how Transfer, Networking für VerkaufsmangerInnen im deutschsprachigen Europa etabliert. Allein in Österreich berichten Medien über mehr als eine Million Burn-out gefährdete Berufstätige. Der Kongress behandelt daher vier Schwerpunkte:

1: Die unbewusste Ebene der Hirnforschung:

Hier wurde Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer, Gehirnforscher aus Ulm als Keynote Speaker engagiert.

2: Die bewusste Ebene der Persönlichkeit:

Prof. Dr. Dr. Lothar Seiwert, der Zeitmanagementpapst wird darüber referieren welchen Einfluss die Selbstbestimmung gegenüber der Fremdsteuerung im Verkaufsmanagement hat. Danach wird Andy Holzer über ungeahnte Fähigkeiten, die in jeden Einzelnen brach liegen sprechen. Unfassbare Leistungen mit Handikap, so könnte man auch die Karriere von ihm beschreiben. Unter dem Vortragstitel „Den Sehenden die Augen öffnen“ erzählter Erfahrungen aus seinem bewegten Leben. Der Osttiroler kam blind zur Welt und hat sich doch den großen Traum eines Lebens als Berufsbergsteiger erfüllt.

3: Die Ebene der körperlichen Energie:

Dabei geht es um Gesundheit, Fitness, Ernährung, denn ohne Gesundheit ist alles andere nichts. Patrick Heizmann kombiniert wissenschaftliche Fakten mit leicht verdaulicher Bildsprache und würzt beides mit Witz und Humor.

4: Die Ebene der fachlich-technischen Kompetenzen:

Peter Hochleitner verantwortet das gesamte Consumer-Geschäft von Microsoft Österreich. Hier erfährt das Publikum mehr über die professionelle Nutzung moderner Medien im Verkauf anhand der Konvergenz von Geräten wie Laptops, Tablets, Convertibles und Phones mit Windows 8.

Darüber hinaus bietet der Kongress zwölf Workshops á 90 Minuten mit ei-

nem hohen Anteil an Interaktion und der Möglichkeit mit den Workshopreferenten und Experten in persönlichen Kontakt zu treten und eigene Praxisfälle zu diskutieren. Hier geht es um Workshopthemen wie „Verhandeln nach dem Win-Win Prinzip“, bis hin zu „Selbstmanagement im Verkauf“, nämlich über die Kunst zur richtigen Zeit beim richtigen Kunden zu sein.

Am zweiten Kongresstag moderiert Claudia Stöckl beim „Frühstück mit ihr“ eine Großgruppenmoderation. Zwei bis drei Wochen vor der Veranstaltung senden Teilnehmer ihre Fragen an das Expertenpodium ein. Claudia Stöckl mit ihrer Erfahrung aus über 15 Jahren in Interviews mit erfolgreichen wird dem Podium entsprechend nutzbare Antworten für die Fragen der Verkaufsmanager herauskitzeln.

Am Abend des ersten Kongresstages findet im Rahmen der Verkaufsaward Gala, die Vergabe der Awards an die besten Verkäufer des Landes statt. Vier der Fünf Awards haben hohe Relevanz für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche.

Über einen monatelangen Nominierungsprozess werden die Besten der Besten aus den Kategorien Verkäufer im Außendienst (Makler), Führungskräfte im Verkauf, Verkaufsteams und Verkaufs-Rookies (maximal zwei Jahre in der Branche) vergeben. Es geht dabei darum echte Role-Models für unseren Berufsstand vor den Vorhang zu holen und auf die Bühne zu bringen. Eine unabhängige Jury wird die Endauswahl der Preisträger festlegen.

Alle Detailinformationen inklusive Anmelademöglichkeiten unter: www.vbc.at

