

Der Verkäufer und seine noch unentdeckten Talente

Der Österreichische Verkaufskongress wird im März 2012 in Wien zum 4. Mal stattfinden. Mit der Projektleiterin Dr. Alexandra Tripolt sprach **Oliver Pascherer** über Visionen und Idee, Referenten und Schwerpunkte.



Alexandra Tripolt

Was erwartet die Teilnehmer bei diesem Verkaufskongress?

Alexandra Tripolt: Die Vision und Idee des Österreichischen Verkaufskongresses ist es, Führungskräften im Verkauf und Unternehmern eine Plattform zu bieten, bei der sie sich einmal jährlich aktuelle Informationen und Inspirationen für ihren Verantwortungsbereich holen können. Daher wechseln die Schwerpunktthemen des Kongresses jedes Jahr. Das Motto für den 4. Verkaufskongress lautet »Talente entwickeln, Talente fördern – erfolgreiche Karrieregrundlagen im Verkauf«.

Welche inhaltlichen Schwerpunkte gibt es?

Im Wesentlichen 3 Themen. Neben der zentralen Frage »Wie findet man Talente, wie entwickelt man sie und wie können sie am besten ausgeschöpft werden?« stehen noch der Nutzen von modernen Medien im Verkauf sowie klassische Verkaufsthemen im Fokus. Das Thema Talente und Zukunft beleuchten Experten wie z. B. Dr. Andreas Salcher in seinem Keynote-Vortrag »Der talentierte Verkäufer und seine Feinde – wie Sie ihn finden, woran Sie ihn erkennen und wie Sie ihn fördern können« und Prof. August-Wilhelm Scheer im Vortrag »Spiele der Manager: Wie managt man Manager und was macht ein Talent aus?«. Wie Unternehmen Rekrutierungsentscheidungen noch sicherer treffen können und die Qualifikationen der bestehenden Verkaufsmannschaft evaluieren, erklärt Christian Obermüller, VBC, in seinem Workshop. Sven Gabor Janszky, Trendforscher und Experte im Bereich Innovationsmanagement, wird aufzeigen, wie sich der Kundendialog in 10 Jahren gestalten wird und welche Konsequenzen das für die Tätigkeit und die Erfolge der Verkäufer hat. Auch die Themen »Interkulturelles Verkaufen« sowie »Moderne Medien« werden beleuchtet. Zum Thema »Moderne Medien« moderiert Sandra Baierl (Kurier)

eine Podiumsdiskussion. CEOs und Führungskräfte diskutieren, wie Verkäufer moderne Medien für sich nutzen können und wie Unternehmen auf technologische Weiterentwicklungen erfolgreich reagieren.

Im Rahmen des Kongresses werden die Verkaufsawards 2012 erstmals für den gesamten deutschsprachigen Raum vergeben. Welcher Hintergrund ist hier zu sehen?

Wir wollen mit den Verkaufsawards Verkäuferpersönlichkeiten und Führungskräfte ins mediale Rampenlicht stellen und so auch das Image des Berufsbildes Verkäufer weiter positiv verändern. Aufgrund des hohen Interesses aus dem grenznahen Deutschen und dem Schweizer Raum sowie der vielen Firmen, die europaweit Verkaufsniederlassungen haben, haben wir beschlossen, den Award vom »Österreichischen Verkaufsprofi« auf den »Deutschsprachigen Verkaufsprofi« auszuweiten. Wir empfehlen Unternehmen, den Award als Motivations-Tool zu nutzen und beispielsweise einen internen Verkaufswettbewerb zu initiieren, dessen Gewinner für den Verkaufsaward nominiert wird. Das hat große Vorteile für das Unternehmen und seine Verkaufs-Mitarbeiter: Motivation aufgrund der Anerkennung, eine öffentliche Ehrung des Mitarbeiters im Rahmen einer feierlichen Award-Gala und wertvolle PR als Arbeitgeber. □

Info

Datum: 22. bis 23. März 2012
Wirtschaftskammer Österreich, Wien
www.vbc.at
Investition inkl. Award-Gala:
Buchung und Zahlung bis 15. 10. 2011:
796,- €, bis 15. 12. 2011: 910,- €,
bis 21. 3. 2012: 1.137,-€, exkl. Ust
-10 % Teamrabatt ab 3 Personen