



VERKAUFSKONGRESS für Deutschland, Österreich und Schweiz & VERKAUFSAWARDS 2013

POWER AUF DAUER –
Wie Sie Verkaufserfolge und persönliches
Wohlbefinden in Einklang bringen

21. – 22. März 2013
Wirtschaftskammer Österreich, Wien

Anmelden, teilnehmen, profitieren: So entdecken Sie Ihren »gesunden
Verkaufsverstand« für morgen – mit Informationen, Tipps und Trends, wie Sie
im Druck des Alltags dauerhaft souveräner bleiben.



Termin
Donnerstag, 21. März 2013
8.29 – 17.45 Uhr
Award-Gala ab 19.00 Uhr

Freitag, 22. März 2013
9.29 – 12.45 Uhr

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

Award-Gala
Donnerstag, 21. März 2013
Ab 19.00 Uhr

Studio 44
Rennweg 44, 1038 Wien

Inkludiert!

* Von österreichischen Personalchefs gewählt (Quelle: Wirtschafts magazin Gewinn)

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 auf www.vbc.biz/Verkaufskongress & die Verkaufsawards 2013 bzw. fordern Sie bitte den Ausstellungskatalog an.

DIE MODERATOR/INNEN

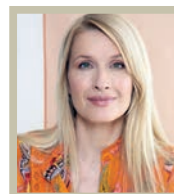
Kongressmoderation

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



»Frühstück mit ihr«

Claudia Stöckl ist Journalistin, Redakteurin, Fernseh- und Radio-Moderatorin und interviewte seit 1997 in der bekannten Ö3-Sonntagssendung »Frühstück bei mir« bereits mehr als 500 Prominente.



Awardmoderation

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



SIEBEN, ACHT, NEUN, ... BURNOUT?



Niklas Tripolt
Geschäftsführender Gesellschafter VBC

Leider braucht es heute gar keine besondere Sensibilität mehr, um von Menschen zu wissen oder sie sogar zu kennen: Ausgebrannt! Erschöpfung bis zum Umfallen ist das Thema, das wir mittlerweile fast täglich aus den Medien erfahren – oder sogar im KollegInnenkreis schon hautnah erlebt haben.

Tatsächlich hat unsere Gesellschaft, unser Beruf, unser Leben offenbar eine Komplexität und ein Tempo erreicht, das nicht mehr so einfach zu bewältigen ist – und das gravierende Spuren hinterlassen kann, wenn nicht rechtzeitig gegengesteuert wird. Sehr ernst genommen wird dieses Thema von Medizin, Psychologie, Arbeitssoziologie sowie der Politik – es wissen mittlerweile alle, dass es Zeit wird, etwas dagegen zu tun. Bevor es für den einzelnen soweit kommt. Und bevor das Phänomen noch mehr zum unbeherrschbaren »Flächenbrand« ausartet.

Der 5. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und Schweiz greift damit ein im wahrsten Wortsinn »brandaktuelles« Thema auf – allerdings mit einem Fokus, der sich an den menschlichen Ressourcen orientiert. Darauf, **wie man schwierige Phasen im Berufsleben besser bewältigen kann, wo man seine Stärken entwickeln sollte, welche Strategien die eigenen Kräfte dauerhaft erhalten und wie es gelingen kann, auch unter belastenden Rahmenbedingungen erfolgreich zu sein** – und vor allem auch zu bleiben.

Unter dem Motto »Power auf Dauer – Wie Sie Verkaufserfolge und persönliches Wohlbefinden in Einklang bringen« bietet auch der 5. Verkaufskongress wieder topaktuelle Themen rund um den Verkauf – mit dem Menschen im Mittelpunkt. Denn noch immer ist Verkauf eine Profession, die Top-Qualität auf allen Ebenen verlangt. Wer brennen kann ohne auszubrennen, wer Begeisterung und Engagement als »Feuermauer« gegen die Belastungen des Alltags entwickelt, hat die besten Voraussetzungen nachhaltig erfolgreich und gesund zu bleiben.

Die KongressteilnehmerInnen erleben Keynote- und Praxisvorträge und können aus einer breiten Palette spannender Workshops wählen – nach einem »Kompass«, der alle Ebenen der Prävention erfasst:

4 Ebenen, 4 Schwerpunkte:



Mag sein, dass bei der Verleihung der Verkaufs-Awards manche Sieger auf diesen Ebenen bestens gerüstet sind und diese in ihrer Persönlichkeit bereits deutlich repräsentieren. Denn Power auf Dauer hat ja keinen Anfang und kein Ende. Sie ist – eben! – von Dauer ...

Niklas Tripolt

Wir freuen uns auf Sie!
Niklas Tripolt, VBC

IHRE WORKSHOPS AM DONNERSTAG 21. MÄRZ 2013

Bitte wählen Sie für den ersten Kongresstag **pro Workshoprunde** am Nachmittag jeweils **EINEN** Workshop als erste Präferenz aus und geben Sie uns auch Ihre zweite Präferenz bekannt (siehe Anmeldeformular Seite 16).

14.00 – 15.00 WORKSHOPRUNDE 1

- 1A Fit im Leben, fit im Verkauf –**
So gelingt das Gesundheitsmanagement für den eigenen Körper
Prof. Hans Holdhaus, IMSB Austria
- 1B Verhandeln nach dem Win-Win Prinzip –**
So handeln Sieger im Verkauf
Carsten Bischoff, VBC
- 1C Let's do Gender –**
Verkaufserfolge durch geschlechtsbezogene Kundenorientierung
FH-Prof. Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser, FH CAMPUS 02
FH-Prof. Dr. Eva Koban-Röß, FH CAMPUS 02
- 1D Roll out statt Burn out –**
Franchise als Erfolgsfaktor zur Internationalisierung
Mag. Waltraud Martius, Syncon Int. Franchise Consultants
- 1E Metaprogramme erfolgreich nutzen –**
So gewinnen Sie mehr Aufmerksamkeit und Entschlusskraft
Hans-Christian Schufft, VBC
- 1F Best of »8 Stufen zum Verkaufserfolg«* –**
Die Erfolgshebel im Verkaufsgespräch
Rudolf Hausegger MBA, MPA, VBC

* Ein Superkonzentrat des meistgebuchten Verkaufstrainings im deutschsprachigen Raum

15.30 – 16.30 WORKSHOPRUNDE 2

- 2A Charisma kommt nicht aus der Steckdose –**
Der richtige Einsatz moderner Medien im Verkauf
Karsten Mevißen, VBC
- 2B Einfach gute VerkäuferInnen rekrutieren –**
So mobilisiert man die besten Kräfte
Mag. Peter Marsch, jobs Personalberatung
Werner Greigeritsch, jobs Personalberatung
- 2C Kontrolle gewinnen –**
Wie Sie in schwierigen (Verkaufs)-Situationen gleichzeitig gelassen und zielführend agieren
Hardy Scholtyssek, VBC
- 2D Komplexe Dienstleistungen einfach verkaufen –**
So wird ein mehrstufiger Verkaufsprozess zum sicheren Erfolg
Claudia Hiebl, MA, VBC
- 2E Burn schlägt out –**
So schaffen Sie sich Ihr persönliches Burnout-Präventions-System
Gunther Polak, common minds
- 2F Selbstmanagement im Verkauf –**
Über die Kunst, zur richtigen Zeit beim richtigen Kunden zu sein
Ralf Springer, VBC

Details zu den Inhalten aller Workshops
finden Sie auf den Seiten 10 bis 13.

PROGRAMMABLAUF DONNERSTAG 21. MÄRZ 2013

08.29 **Come together**

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

09.00 – 10.15 **Selbstbestimmt statt fremdgesteuert**
Prof. Dr. Lothar Seiwert

10.15 – 10.45 **Fachausstellung & Networking**
Break4Brain&Coffee

10.45 – 11.30 **Smart und Mobil im Verkauf**
Mag. (FH) Peter Hochleitner, MBA

11.30 – 12.30 **Den Sehenden die Augen öffnen**
Andy Holzer

12.30 – 14.00 **Lunch4Life, Fachausstellung & PowerPresentations**
Präsentationen in den Workshopräumen

14.00 – 15.00 **Workshoprunde 1**
Wählen Sie Ihren persönlichen Favoriten

15.00 – 15.30 **Fachausstellung & Networking**
Break4Brain&Coffee

15.30 – 16.30 **Workshoprunde 2**
Wählen Sie Ihren persönlichen Favoriten

16.30 – 17.30 **Hirnforschung für Neu(ro)gierige**
Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer

17.30 – 17.45 **Summary & Sense**
Tages-Zusammenfassung

ab 19.00 **VERKAUFS-AWARD-GALA 2013**
Ort: Studio 44 (Rennweg 44, 1038 Wien)
Moderation: Gabriela Euler-Rolle
Kabarett: Klaus Eckel

Inkludiert!

PROGRAMMABLAUF FREITAG 22. MÄRZ 2013

09.29 – 11.30 **»Frühstück mit ihr«**
Was Sie schon immer über Verkaufstechnik, Verkaufsstrategien und alle Themen rund um Verkauf, Professionalität und Qualität wissen wollten: Sie fragen – Verkaufsprofi antworten.
Moderation: Claudia Stöckl

11.30 – 12.30 **Ich bin dann mal fit**
Patric Heizmann

12.30 – 12.45 **Summary & Ausblick**
6. Verkaufskongress 27. - 28.03.2014

Die bewusste Ebene
der Persönlichkeit

Die unbewusste Ebene
der Hirnforschung

Die Ebene der
körperlichen Energie

Die Ebene der
fachlich-technischen
Kompetenzen



DIE VERKAUFSAWARDS 2013

Die Verkaufsawards sind eine Initiative von VBC als besondere **Auszeichnung für herausragende Leistungen im Verkauf**. Persönlichkeiten, die beispielgebend im Verkauf sind, sind genau aus dem richtigen Holz geschnitzt, um das Image des Berufsbildes VerkäuferIn positiv weiterzuentwickeln und nach außen zu repräsentieren.

Jeder, der es schon mal erlebt hat, wird bestätigen: Es kann schon ein kleines bisschen süchtig machen, der Erfolg. So im Rampenlicht zu stehen und für eine große Leistung anerkannt und bewundert zu werden. Da darf man schon stolz sein. Wer im Verkauf Top-Leistungen erbringt, der darf von Verkaufs-ExpertInnen eine Top-Ehrung und ein dement-sprechendes Medieninteresse erwarten.

DIE STUNDE DER SIEGER – DIE AWARD-GALA IM STUDIO 44

Wer gehört heuer zum engsten Kreis der Nominierten und wer wird letztendlich auf der Bühne die Swarovski-Awards in Empfang nehmen? Eingeleitet mit einem festlichen Cocktail-Empfang und kulinarisch begleitet von einem mehrgängigen Gala-Menü, erleben Sie **die Verleihung der Verkaufsawards an die besten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum!**

VertreterInnen der Award-Jury ehren die Besten der Besten im Verkauf. Mit einem »Gusto-Stückerl« des Kabarettisten **Klaus Eckel** klingt der Abend so aus, wie es sich eine Gala der Top-Verkäufer verdient – festlich und mit einem Schuss Humor, wie ihn jeder gute Verkäufer, jede gute Verkäuferin brauchen kann. **Moderatorin Gabriela Euler-Rolle** ist die charmante Begleitung durch diesen Abend der Extra-Klasse.



AWARD-JURY

- ✦ Mag. Andreas Kutil (Managing Direktor Kraft Foods)
- ✦ Rudolf Semrad (Geschäftsführer Swatch Group Österreich)
- ✦ Claudia Stöckl (Hitradio Ö3)
- ✦ Urs Weber (Secretary General, Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein)
- ✦ Prof. Dr. Carsten Baumgarth (Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin)
- ✦ Prof. Dr. Bernadette Kamleitner (Wirtschaftsuniversität Wien)
- ✦ Mag. René Tritscher (Wirtschaftskammer Österreich)



NOMINIEREN SIE IHREN VERKAUFSPROFI DES JAHRES

VBC sucht die besten VerkäuferInnen und Verkaufs-Führungskräfte **im deutschsprachigen** Raum und vergibt in 5 Kategorien den Verkaufsa-ward des Jahres:

- ★ VerkäuferInnen im Einzel-/Detailhandel
- ★ VerkäuferInnen im Außendienst
- ★ Führungskräfte im Verkauf (FilialleiterInnen, VerkaufsleiterInnen)
- ★ Verkaufsteams (Filialteams, Außendienst-Teams)
- ★ Verkaufs-Rookie
(»NewcomerIn«, max. 2 Jahren im Verkauf)

Ausführliche Bewerbungs- bzw. Nominierungsbögen finden Sie auf www.vbc.biz in der Rubrik Verkaufskongress & die Verkaufsawards.

Nutzen Sie die nachfolgende Kopier-Vorlage der **Award-Karte** bzw. fordern Sie Ihre eigene Award-Nominierungskarten für sich, Ihre Kun-dInnen und KollegInnen an.

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. Bewertet werden die Ergebnisse von der unabhängigen Award-Jury.

Nach der Entscheidung werden die drei besten Kandidaten jeder Kategorie schriftlich verständigt und zur großen **Award-Gala am 21. März 2013** ins Studio 44 in Wien zur Siegerehrung eingeladen!

Wir freuen uns auf Ihre Nominierung bis spätestens **11.01.2013!**

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 2013 verdient.

Möchten Sie uns noch zusätzliche Informationen zur Nominierung senden?
Unter www.vbc.biz haben Sie in der Rubrik » Verkaufskongress & Verkaufsawards 2013« die Möglichkeit dazu. Wir freuen uns darauf!

Mein/e beste/r VerkäuferIn:

Vor- und Zuname

Firma/Filiale (Ort)

Adresse

Telefonnummer

Meine Kontaktdaten für Rückfragen:

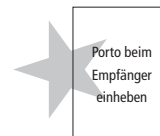
Vor- und Zuname

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 +43 (0)2236-908 107 24. Ihre persönliche Ansprechpartnerin: Eva Faigel



ANTWORTSENDUNG

An

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

EINSENDEFRIST: 11.1.2013

VORTRÄGE

🔗 Selbstbestimmt statt fremdgesteuert

Es ist nicht das Ausmaß der Arbeitsbelastung oder falsches Zeitmanagement, das viele Menschen stresst, frustriert und manchmal sogar bis in den Burnout treibt, sondern vielmehr das Maß an Fremdsteuerung. Nur wer selbstbestimmt und selbstverantwortlich sein Leben in die Hand nimmt, ist in der Lage, mit den zunehmenden Anforderungen und der Komplexität in der Arbeits- und Lebenswelt umzugehen. Dabei helfen nach wie vor bewährte Zeitmanagementtechniken und -methoden, etwa eine konsequente Prioritätensetzung und effektives Life-Leadership.

Die Vortragsschwerpunkte: • Berufliche und persönliche Rollen: weniger oder mehr? • Dynaxity bis zum Kollaps • Betreiben des Wichtigen statt getrieben vom Dringenden • Stress: auch und gerade eine innere Einstellung • »Sprachfelder«: Nein sagen können • Macht zu viel Arbeit krank? • Work-Life-Balance: ein veraltetes Konzept? • Selbstbestimmter leben

★ Professor Dr. Lothar Seiwert



Lothar Seiwert ist Europas führender und bekanntester Experte für das neue Zeit- und Lebensmanagement. Mit mehr als 10 Awards ist er der am häufigsten ausgezeichnete Bestseller-Autor und Keynote-Speaker. Über 4 Mio. verkaufte Bücher und fast eine halbe Mio. Besucher seiner Seminare und Vorträge haben ihn zum »Zeitmanagement-Guru« (Manager Magazin) und Top-Ten-Vortragsredner gemacht. 2010 wurde er in den USA mit dem höchsten und härtesten Qualitätssiegel für Vortragsredner, dem CSP (Certified Speaking Professional) ausgezeichnet. Bis 2011 war Lothar Seiwert Präsident der German Speakers Association (GSA).

Das Buch zum Vortrag



🔗 Hirnforschung für Neu(ro)gierige

Was spielt sich in unserem Gehirn ab, wenn wir an Geld denken: wenn wir Einkaufen gehen, an den Börsen mit Aktien spekulieren oder weitreichende finanzielle Entscheidungen treffen? Was unterscheidet das Gehirn von einem Computer und warum sind digitale Medien gefährlich? Was tut unser Gehirn, wenn wir nichts tun? Und welche Rolle spielt es in unserem Liebesleben? Ist nicht Lernen die Hauptfunktion des Gehirns? Der bekannte Hirnforscher Manfred Spitzer gibt Antworten auf solche Fragen: lehrreich, unterhaltsam, witzig.

★ Prof. Dr. Manfred Spitzer



Manfred Spitzer studierte Medizin, Psychologie und Philosophie in Freiburg, wo er sich auch zum Psychiater weiterbildete und die Habilitation für das Fach Psychiatrie (1989) erlangte. Er war von 1990 bis 1997 als Oberarzt an der Psychiatrischen Universitätsklinik Heidelberg tätig. Zwei Gastprofessuren an der Harvard-Universität und ein weiterer Forschungsaufenthalt am Institut for Cognitive and Decision Sciences der Universität Oregon prägten seinen Forschungsschwerpunkt im Grenzbereich der kognitiven Neurowissenschaft und Psychiatrie. Seit 1997 hat er den neu eingerichteten Lehrstuhl für Psychiatrie der Universität Ulm inne und leitet die seit 1998 bestehende Psychiatrische Universitätsklinik in Ulm. Im Jahre 2004 gründete er das Transferzentrum für Neurowissenschaften und Lernen (ZNL) an der Universität Ulm.

Das Buch zum Vortrag und das Hörbuch »Geld im Kopf«



Smart und Mobil im Verkauf

Information ist der Treibstoff des 21. Jahrhunderts und hat für Unternehmen wettbewerbsentscheidende Bedeutung. Es geht darum, die richtige Information am richtigen Ort zu haben. Der professionelle Einsatz von Tablets und Smartphones wird in vielen Unternehmen besonders von Seiten des Vertriebsteams gefordert, da durch die mobilen Geräte neue und innovative Präsentationsmöglichkeiten und verkaufsunterstützende Elemente geboten werden.

Die Geräte sollen individuell angepasst sein, mit Anwendungen für alle Gelegenheiten und Interessen. Welche Chancen bieten diese modernen Medien, welche Apps sind sinnvoll, welche sicherheitsrelevanten Punkte müssen berücksichtigt werden? Erfahren Sie mehr über die professionelle Nutzung dieser modernen Medien im Verkauf anhand der Konvergenz von Geräten wie Laptops, Tablets, Convertibles und Phones mit Windows 8.

★ Mag. (FH) Peter Hochleitner, MBA



Peter Hochleitner ist ausgebildeter Techniker und ein erfahrener Consumer- und Sales-Manager. Seit Ende 2011 hat er die Leitung der Consumer & Channel Group von Microsoft Austria inne. Seine Management-Karriere führte ihn in rund 20 Jahren von Kapsch, über Alcatel Austria und Arthur D. Little International auch zu Nokia, wo er in der Region Alps & Südosteuropa den gesamten Sales Operations-Bereich für 15 Länder verantwortete. Beim führenden Software Hersteller Microsoft ist Peter Hochleitner für das gesamte Consumer-Geschäft von Microsoft Österreich verantwortlich. Dieses umfasst den Bereich Xbox, Spiele und Hardware, alle Consumer-Produkte rund um das Betriebssystem Windows sowie die Software für Smartphones (Windows Phone).

Ich bin dann mal fit

Gesundheit, Fitness, Ernährung – keine Themen mit Unterhaltungswert? Mit Patric Heizmann schon. Der Zusammenhang zwischen Gesundheit, Leistungskraft, Ernährung und Bewegung im Alltag interessiert jeden – und endlich versteht ihn auch jeder. Patric Heizmann kombiniert wissenschaftliche Fakten mit seiner leicht verdaulichen Bildersprache und würzt beides mit Witz und Humor. Dabei packt Patric Heizmann seine Zuhörer bei der Eigenverantwortung

★ Patric Heizmann



Patric Heizmann, Jahrgang '74, beschäftigt sich seit seinem 16. Lebensjahr leidenschaftlich und intensiv mit dem Themenkomplex »artgerechte« Ernährung & effektive Bewegung. Wie kein anderer versteht es der Dipl. Sportmanager, Lehrer, Fitness- und Personal-Trainer komplexes Wissen mit seiner bildhaften Sprache nachhaltig zu vermitteln und somit Menschen für eine gesündere Lebensweise zu sensibilisieren. Er ist mehrfacher Bestseller-Autor der Ratgeberreihe »Ich bin dann mal schlank«. Sein komödiantisches Talent lebt er auf den großen Bühnen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus. Er begeistert regelmäßig als Keynote-Speaker kleine & große Auditorien namhafter Unternehmen.

Den Sehenden die Augen öffnen

Motivation ist heute ein Schlüsselfaktor, doch um echte Perspektiven zu entwickeln, bedarf es eines geeigneten »Vermittlers«, der den Menschen zeigen kann, welche ungeahnten Fähigkeiten in jedem brachliegen. Aufgrund seines eigenen, bewegten Lebensweges kann Andy Holzer diese Rolle bravourös meistern. Der Osttiroler kam blind zur Welt und hat sich doch den großen Traum eines Lebens als Berufsbergsteiger erfüllt.

★ Andy Holzer



Andy Holzer wurde 1966 in Lienz geboren, ist seit 2010 Berufsbergsteiger und absolviert ca. 90 Schitouren pro Saison. Er war auf sechs der »Seven Summits« und erhielt 2007 den Life Award für Sportler mit Handicaps. 2010 erschien sein erstes Buch »Balanceakt – Blind auf die Gipfel der Welt«. Seine Lebensphilosophie beschreibt er folgendermaßen: »Ich versuche bei meinen Vorträgen den Menschen etwas von meinen gelebten Visionen und grenzwertigen Erfahrungen, die ich als "blind climber" in den Bergen dieser Welt erleben darf, weiter zu geben!«

WORKSHOPS

1A Fit im Leben, fit im Verkauf –

So gelingt das Gesundheitsmanagement für den eigenen Körper

Gesundheit, Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden sind nicht nur entscheidend für unsere Lebensqualität, sondern auch für den beruflichen Erfolg. Welche Voraussetzungen braucht es dafür? Was kann man selbst dazu beitragen? Wie zeitaufwändig sind die erforderlichen Schritte? Und wie setzt man letztlich das Wissen in die Praxis um? Diese Fragen und vor allem die praktische Umsetzung im Berufsleben stehen im Mittelpunkt des Workshops.

★ Prof. Hans Holdhaus, IMSB Austria



Hans Holdhaus ist Direktor des IMSB Austria/Olympiazentrum Südstadt, Gastprofessor an der Donau Universität Krems, Wissenschaftlicher Koordinator bei Olympischen Spielen, WM und EM in verschiedenen Sportarten und Gesundheitsexperte. Er studierte Medizin und Sportwissenschaft.

1B Verhandeln nach dem Win-Win Prinzip –

So handeln Sieger im Verkauf

Als VerkäuferIn und Vertriebs-Führungskraft wird Ihr Verhandlungsgeschick jeden Tag aufs Neue gefordert: Wie geht man am besten mit Forderungen und Zugeständnissen um, wie kommuniziert man auch in schwierigen Situationen wirkungsvoll? Erfahren Sie in diesem Workshop, welche Verhandlungstechniken alle Beteiligten zu Siegern machen und lernen Sie Taktiken kennen, die in unterschiedlichen Situationen leichter zum Ergebnis führen.

★ Carsten Bischoff, VBC



Carsten Bischoff ist Verhandlungs-Experte für Führungskräfte und Verkäufer und seit 2006 Partner und Trainingsunternehmer bei VBC am Standort Köln/Bonn. Mit 20 Jahren internationaler Erfahrung als Vertriebsmanager im Industriebereich verfügt er über einen reichen Schatz an praxisnahen und umsetzbaren Einsichten und Tipps.

1C Let's do Gender –

Verkaufserfolge durch geschlechtsbezogene Kundenorientierung

Das Eingehen auf weibliche und männliche Bedürfnisse und Eigenschaften beim Einkauf kann Verkaufserfolge auch ohne Erschöpfung liefern. Kaufen Kunden anders als Kundinnen? Wie unterscheidet sich das Einkaufsverhalten von Frauen und Männern? Sind Sie mit Ihrem Unternehmen auf Kundenorientierung aus weiblicher und männlicher Sicht eingestellt? In diesem Workshop erfahren Sie die Antworten zum Thema Gender Selling.

★ FH-Prof. Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser, FH CAMPUS 02

★ FH-Prof. Dr. Eva Koban-Röß, MBA, FH CAMPUS 02



Eva Koban-Röß ist Fachbereichsleiterin und Lektorin für den Bereich Marketing an der Fachhochschule CAMPUS 02 in Graz.



Oliver Wieser ist Fachbereichsleiter und Lektor für Sales Management an der Fachhochschule CAMPUS 02 in Graz.

1D Roll out statt Burn out –

Franchise als Erfolgsfaktor zur Internationalisierung

In diesem Workshop erfahren Sie, wie mit Franchising ein erfolgreicher Betriebstyp national wie auch international multipliziert werden kann. Unter der Devise »1x gedacht, 100x gemacht« wird finanz- und ressourcenschonend eine schnelle Expansion ermöglicht. Erfolgsfaktoren wie Arbeitsteilung, Spezialisierung, Selbstständigkeit der beteiligten Partner und damit verbundene Eigenverantwortung sichern, dass ein Rollout nicht zum Burnout wird.

★ 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«.

1E Metaprogramme erfolgreich nutzen –

So gewinnen Sie mehr Aufmerksamkeit und Entschlusskraft

Ob als Führungskraft, als VerkäuferIn oder als Privatmensch: aktiv ein Ergebnis erzielen braucht die Aufmerksamkeit der Beteiligten – je stärker die Intensität der Wahrnehmung, desto höher die Aufmerksamkeit und deren Wirkung auf unsere Handlungen. Dieser Workshop beschäftigt sich mit den unbewussten Ressourcen des Menschen. Erfahren Sie hier, wie Sie Intensität, Aufmerksamkeit und Handlungsimpulse gezielt erzeugen und nutzbringend einsetzen können.

★ Hans-Christian Schufft, VBC



Hans-Christian Schufft ist als VBC-Seniortrainer auf hochklassige Verkaufspsychologie spezialisiert. 26 Jahre im Verkauf, davon 15 Jahre als Trainer für Persönlichkeitsentwicklung in Beratung & Verkauf, bilden die Basis für eine seiner besonderen Fähigkeiten: Komplexe psychologische Skills auf einfache Weise nutzbar machen.

1F Best of 8 »Stufen zum Verkaufserfolg«* –

Die Erfolgshebel im Verkaufsgespräch

Produkte und Dienstleistungen werden immer komplexer und intransparenter, KundInnen immer anspruchsvoller. Die Nutzenorientierung im Verkauf bleibt der Erfolgsbringer Nummer 1 für jedes dialogorientierte Unternehmen. In diesem Workshop beleuchten wir gemeinsam genau jene Erfolgshebel, die »veredelte« VerkäuferInnen von DurchschnittsverkäuferInnen unterscheiden – und zwar in jeder Phase eines gewinnbringenden Verkaufsgesprächs.

* Ein Superkonzentrat des meistgebuchten Verkaufstrainings im deutschsprachigen Raum

★ Rudolf Hausegger, MBA, MPA, VBC



Rudolf Hausegger ist Unternehmensberater und seit 2006 selbstständiger Trainer bei VBC. Mit 25 Jahren internationaler Erfahrung im Verkauf und Marketing und mehr als 14.000 Verkaufsgesprächen im Außendienst steht er heute für kompromisslose Kundenorientierung und Betriebswirtschaftlichkeit im Verkauf.

2A Charisma kommt nicht aus der Steckdose –

Der richtige Einsatz moderner Medien im Verkauf

Testen Sie sich selbst – wie gut bin ich wirklich, wenn's drauf ankommt? Vor der Präsentation – was ist wichtig, worauf muss ich achten? Foliengestaltung – was geht und was geht schief? It's Showtime – was darf ich nicht vergessen? Dieser Workshop vermittelt Ihnen hautnah »Flashlights« gelungener Präsentationsauftritte zwischen Triumph und Tragödie im Verkaufsgespräch.

★ Karsten Mevißen, VBC



Karsten Mevißen ist Trainer und Coach mit langjähriger Vertriebserfahrung und bekennender »Technik-Junkie«. Seine ersten Präsentationen machte er auf einem 386er Laptop, mit der Herausforderung, dass der Akku schon beim Starten stolperte: »Hallo lieber Kunde, wo können wir uns setzen? Bitte nah bei einer Steckdose!«

2B Einfach gute VerkäuferInnen rekrutieren –

So mobilisiert man die besten Kräfte

VertriebsleiterInnen klagen oft über Schwierigkeiten bei der Rekrutierung guter VerkäuferInnen. Was sind die Ursachen? Was läuft falsch im Recruiting? Was sind die entscheidenden Faktoren, dass die TopsellerInnen doch nicht gewonnen werden? Was sind die Do's und Dont's? Erfahren Sie in diesem Workshop die sechs Punkte, die im Recruiting vom Misserfolg zum Erfolg führen.

★ Mag. Peter Marsch, jobs Personalberatung

★ Werner Greigeritsch, jobs Personalberatung



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



Werner Greigeritsch ist bei jobs Personalberatung als Spezialist in der branchenübergreifenden Direktansprache und Personalberater im Recruiting von Sales-SpezialistInnen und Führungskräften tätig.

WORKSHOPS

2C Kontrolle gewinnen – Wie Sie in schwierigen (Verkaufs)-Situations gleichzeitig gelassen und zielführend agieren

Auf die Palme gehen, geladen sein, einen Puls von 180 haben – Begriffe, die für Situationen stehen, in denen wir die Beherrschung verlieren. Wie kommt es dazu? Was können Sie tun, um gelassen zu bleiben? Was verraten uns diese Situationen über uns selbst? Wie gehen Sie im Verkaufsgespräch oder anderen Dialogen damit um, wenn gleiches Ihrem Gesprächspartner oder Ihrer Gesprächspartnerin passiert? In diesem Workshop lernen Sie, sich ganz gelassen auf Ihr Gegenüber einzulassen.

★ Hardy Scholtyssek, VBC



Hardy Scholtyssek ist Experte für Business Development und Training und seit 2010 Partner bei VBC am Standort Berlin. Als Diplomchemiker startete er in der Forschung und war danach in der Pharmaindustrie als Verkäufer im Außendienst und als Recruitment-Manager, Trainer sowie in Führungspositionen wie z.B. als internationaler Verkaufsleiter Key Account tätig.

2D Komplexe Dienstleistungen einfach verkaufen – So wird ein mehrstufiger Verkaufsprozess zum sicheren Erfolg

Individuelle und maßgeschneiderte Lösungen wirken in Unternehmen oft abteilungsübergreifend. Verkäufer von komplexen Dienstleistungen müssen daher wichtige EntscheiderInnen auf allen Ebenen erreichen. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie mehrere GesprächspartnerInnen mit unterschiedlichem Wissensstand effizient komplexe Inhalte mitreißend und nutzenorientiert präsentieren können.

★ Claudia Hiebl, MA, VBC



Claudia Hiebl ist VBC Partnerin am Standort Wien und Autorin des Trainings »Komplexe Dienstleistungen professionell verkaufen«. In ihrer Funktion als VBC Partnerin berät Sie erfolgreiche Unternehmen, individuelle Personalentwicklungsprogramme und Trainingskonzepte für VerkäuferInnen und Führungskräfte zu etablieren.



2E Burn schlägt out –

So schaffen Sie sich Ihr persönliches Burnout-Präventions-System

Bin ich auf dem Weg ins Burnout? Was kann ich dagegen tun? Gibt es eine »Impfung« gegen Burnout? Die Unsicherheit rund um das Burnout-Syndrom ist groß, denn Burnout entsteht schleichend. Und Burnout kommt leise. So leise, dass es große Wachsamkeit benötigt, damit es gar nicht soweit kommt. In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie besser auf sich achten können, wo die Gefahrenpotenziale liegen und wie Sie sich in Ihrem Umfeld besser davor schützen können.

★ Gunther Polak, common minds



Gunther Polak ist Systemischer Organisationsberater, Trainer und Coach und Leiter seines Beratungsunternehmens common minds. Als langjährige Führungskraft in nationalen und internationalen Kommunikationsagenturen verfügt er über mehr als 20 Jahre Branchenerfahrung und kennt das Burnout-Syndrom auch aus eigener Erfahrung. Seit über 10 Jahren ist er mit einer umfassenden Spezialausbildung in der Beratung u.a. mit dem Schwerpunkt Burnout-Prävention tätig.

2F Selbstmanagement im Verkauf –

Über die Kunst, zur richtigen Zeit beim richtigen Kunden zu sein

Der persönliche Umgang mit der Zeit hängt stark von den erlernten Gewohnheiten ab. Mit der bewussten Änderung unserer Zeitgewohnheiten, verändern wir auch unsere Zeitwahrnehmung, das Zeitgefühl und das Zeitverhalten. Entdecken Sie in diesem Workshop Möglichkeiten und Techniken, um Ihren persönlichen Arbeitsstil individuell zu orientieren, eine ausgeglichene Energiebilanz zu erreichen und zur richtigen Zeit beim richtigen Kunden zu sein.

★ Ralf Springer, VBC



Ralf Springer ist seit 10 Jahren VBC-Partner am Standort Salzburg. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung als Key Account Manager, Verkaufsleiter und in der Geschäftsleitung in Führung und Verkauf. Er ist VBC-Autor der Trainingsthemen »Neukundengewinnung«, »Verkauf auf Messen und Kongressen« sowie »Selbst- und Zeitmanagement für VerkäuferInnen und Führungskräfte«.

ORGANISATION & AGBS

Termin

Donnerstag, 21. März 2013
8.29 – 17.45 Uhr

Award-Gala
Ab 19.00 Uhr

Freitag, 22. März 2013
9.29 – 12.45 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.

Ihre Investition pro Person

Early bird –
bei Buchung und Zahlung **bis 14.12.2012**

Einzelbuchung	Euro	1.051,- (exkl. USt.)
Teampreis ab 3 Personen à	Euro	946,- (exkl. USt.)

bei Buchung und Zahlung **ab 15.12.2012**

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 für den Kongress beträgt Euro 130,-
(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 faigel@vbc.at.

Sie haben die Möglichkeit, eine Karte für die Award-Gala zum Tarif für Studierende von € 100,- (inkl. USt) zu buchen.

Award-Gala, Donnerstag 21. März 2012

Studio 44
Rennweg 44, 1038 Wien
Ab 19.00 Uhr

Inkludiert!

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

Investition pro Person:

Early bird –
bei Buchung und Zahlung **bis 14.12.2012** Euro 154,- (exkl. USt.)

bei Buchung und Zahlung **ab 15.12.2012** 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

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

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

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

Übernachtungsmöglichkeiten

Hotel Papageno Vienna

Wiedner Hauptstraße 23-25, 1040 Wien
Tel: +43 1 504 6744

Zimmerpreis (inkl. Frühstück) € 87 pro Nacht – Spezialpreis für Firmenkontingent, Kennwort: »5.Verkaufskongress«

DAS TRIEST. Design Hotel

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

Zimmerpreis (inkl. Frühstück) € 174,- pro Nacht – Spezialpreis für Firmenkontingent, Kennwort: »5.Verkaufskongress«



Der direkte Link zum Kongress
auf www.vbc.biz



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

Auszug aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen des 5. Verkaufskongresses

Anmeldung

Wir bitten Sie, uns Ihre Anmeldung unter der Verwendung des Anmeldeformulars entweder per Post oder Fax zu übermitteln. Oder Sie melden sich direkt über E-Mail oder Internet an: 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 auf dem Postweg eine Anmeldebestätigung samt Rechnung.

Stornobedingungen und Umbuchung

Bei Stornierung bis 18.01.2013 berechnen wir 25 %, bei Stornierung bis 08.03.2013 berechnen wir 50 %, bei Stornierung bis 15.03.2013 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 5. VERKAUFSKONGRESS

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

☐ Ja, ich melde mich zum 5. Verkaufskongress am 21. und 22. März 2013 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 1. Kongresstag pro Workshoprunde zwei Workshopthemen aus und tragen Sie die Buchstaben Ihrer gewünschten Workshops ein.

Die Platzvergabe erfolgt in der Reihenfolge der eingelangten Anmeldungen. Die Buchstaben und Beschreibungen der Workshops finden Sie auf den Seiten 10 bis 13.

WORKSHOPRUNDE 1

1...

Erste Präferenz

1...

Zweite Präferenz

WORKSHOPRUNDE 2

2...

Erste Präferenz

2...

Zweite Präferenz

Weitere TeilnehmerInnen

Titel/Vor-/Zuname

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

WORKSHOPRUNDE 1

1...

Erste Präferenz

1...

Zweite Präferenz

WORKSHOPRUNDE 2

2...

Erste Präferenz

2...

Zweite Präferenz

Titel/Vor-/Zuname

Email-Adresse, Festnetz- oder Mobilnummer

WORKSHOPRUNDE 1

1...

Erste Präferenz

1...

Zweite Präferenz

WORKSHOPRUNDE 2

2...

Erste Präferenz

2...

Zweite Präferenz

Datum, Unterschrift, Firmenstempel



Die Nr. 1 im Verkaufstraining*

* Von österreichischen 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 – bis 14.12.2012

Einzelbuchung Euro 1.051,-

Teampreis ab 3 Personen à Euro 946,-

ab 15.12.2012

Einzelbuchung Euro 1.237,-

Teampreis ab 3 Personen à Euro 1.113,-

Zusatzkarte für die Award-Gala

Investition pro Person (exkl. 20% USt.)

Early bird bis 14.12.2012 Euro 154,-

ab 15.12.2012 Euro 192,-

Tarif für Studierende

Pro Person für die Kongressteilnahme (inkl. USt., exkl. Award-Gala) Euro 130,-

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

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

»Verkaufskongress & die Verkaufsawards«

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.