



Auf dem Fachkongress kommen folgende Speaker zu Wort: Andreas Buhr, Karl Pinczolits, Robert Seeger, Niklas Tripolt, Manuela Lindlbauer und Martin Limbeck (v. l. n. r.).

[Beigestellt]

Sales Excellence – Konzepte für den Vertrieb 3.0

Digitaler Wandel. Am 19. Oktober sprechen sechs Top-Speaker über den Vertrieb von morgen.

Der digitale Wandel erfordert neues Denken sowie neues Handeln und wirft vor allem im Vertrieb viele Fragen auf: Wie gehen wir erfolgreich mit den Veränderungen um? Wie beeinflusst die Digitalisierung Motivation, Wachstumsstrategien, Schlagzahlmanagement, intelligente Verkaufsprozesse, die Rekrutierung guter Vertriebsteams und innovative Management-Methoden? „Digital ist keine Wahl – du kannst nur mithalten oder aussterben. Der einzig wirksame Schutz davor, wegdigitalisiert zu werden, ist, sich den Herausforderungen zu stellen und selbst digital fit zu werden. Die Welt verändert sich immer schneller, neue Geschäftsmodelle verdrängen alte Traditionen“, so Robert Seeger, Experte für digitalen

Vertrieb. Seine provokante Prognose: „80 Prozent aller Vertriebs-Jobs im B2B Bereich werden bis 2020 durch Alexa, Siri und Cortana ersetzt werden!“ Seegers Credo: „Wer nicht durch Roboter ersetzt werden will, muss sich den digitalen Prozessen stellen!“

Kongress mit viel Know-how

Das erfordert neue Lösungsansätze und Know-how von Experten, das sich direkt in die tägliche Praxis des Vertriebs integrieren lässt. Präsentiert werden diese zukunftsweisenden Konzepte bei „Sales Excellence – dem Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide in Wien/Vösendorf. Sechs Top-Referenten aus den Bereichen Verkaufstraining, Lead Generation,

Motivation, Führungsstil, Social Media und Digitalisierung liefern geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg – kurzweilig und humorvoll. Das Event richtet sich an alle Menschen, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen. Im Rahmen der Podiumsdiskussion erfahren die Teilnehmer aus erster Hand über wichtige Marktveränderungen, lernen kluge Strategien kennen und eröffnen sich dadurch neue Marktchancen. Der persönliche und wertvolle Austausch mit Top-Experten und Branchenkollegen wird Sie in Verbindung mit neu gewonnenen persönlichen Fähigkeiten zu noch erfolgreicherer Verkaufsmanagern machen. Es sprechen:

- Andreas Buhr: Führung geht heute anders. Teams führen, konsequent handeln, digitalen Wandel meistern.
- Karl Pinczolits: Die digitale und analoge Schlagzahl steigern. Impulse für aktives Verkaufen.
- Robert Seeger: Digi fit – oder aus dem Rennen. Mit mehr Mut und wildem Spaß in den digitalen Vertrieb.
- Niklas Tripolt: In drei Phasen zum Abschluss. So holen Sie im Lösungsvertrieb erfolgreich den Auftrag.
- Manuela Lindlbauer: Und wer kümmert sich um den Verkauf? Gute Sales-Mitarbeiter finden und halten.
- Martin Limbeck: Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad. Mehr Vertriebspower durch wertorientiertes Führen.
- Podiumsdiskussion Kundenakquise 4.0: Löst die New Economy mit

Lead Generation die Neukundenakquise ab?

EVENT

„Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ in Kooperation mit dem VBC 19. Oktober 2018 Pyramide Wien/Vösendorf

Das „Klassik-Ticket“ gibt es um 489 Euro (exkl. USt.), das „VIP-Paket“ um 689 Euro (exkl. USt.). Presse-Leser erhalten bei jeder Ticketbestellung die Teilnahmeberechtigung für eine zweite Person dazu! Nähere Informationen zu den Tickets, zur Anmeldung, zum Programm und den Referenten gibt es auf: www.sales-excellence.at/diepresse