

Mehr Vertriebspower. Machen Sie Ihre Verkäufer nicht zu Buchhaltern und Excel-Künstlern! Jeder soll zehn neue Kontakte am Tag machen? „Dann müssen Sie selbst zum Telefon greifen und mit anpacken! Als Chef haben Sie eine Vorbildfunktion“, ist das Credo von Martin Limbeck.

Werteorientiertes Führen

Die Digitalisierung sorgt für Veränderungen in der Arbeitswelt: Das strenge oben-unten-Denken ist vorbei. „Es ist nun die Aufgabe der Führungskräfte, Effizienz und Innovation zu vereinen“, weiß Martin Limbeck, einer der führenden Experten für Blended Learning und gefragter Business-Speaker. Sein Credo: „Führungskräfte sind Leitbilder! Sie, als Top-Führungskraft, geben immer 100%. Nur dann können auch Ihre Mitarbeiter 100% geben. Sie verkaufen nicht nur Produkte und Dienstleistungen, Sie verkaufen auch Motivation und Arbeitsmoral an Ihre Mitarbeiter. Ein wichtiges Gesetz für Führungskräfte im Vertrieb und Verkauf ist daher, den Mitarbeitern ein Vorbild zu sein.“ In seinem Vortrag „Führungsstil mit höchstem Wirkungsgrad“ gibt der deutsche Vertriebsexperte wertvolle Tipps, wie Sie Ihr Team in seiner Entwicklung fördern und Ihre Mitarbeiter zu motivierten, optimistischen und vor allem begeisterten Verkäufern machen.

Kongress für Vertrieb und Führung

Wo? Bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide in Wien/Vösendorf. Das Angebot von Vertriebs- und Verkaufsvorträgen von renommierten und erfolgreichen deutsch-

sprachigen Vertriebsrainern richtet sich an alle Menschen, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen. Sechs Spannende Top-Referenten liefern geballte Kompetenz für mehr Verkaufserfolg – und das kurzweilig und humorvoll.

Das Programm:

- 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 3 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?



Das „Klassik-Ticket“ gibt es um EUR 489,- (exkl. USt.), das „VIP-Paket“ um EUR 689,- (exkl. USt.).

Jetzt anmelden und Frühbuchebonus sichern – Frühbuche bei jeder Ticketbestellung die Teilnahmeberechtigung für eine zweite Person dazu!

Nähere Infos zu den Tickets, zum Programm und den Top-Referenten gibt es auf:

www.sales-excellence.at

Hier geht's zur Anmeldung:

www.waghubinger-brokerservice.com/sales-excellence/new_business

SE SALES EXCELLENCE
Kongress für Vertrieb und Führung

am 19. Oktober 2018

in der Pyramide Wien/Vösendorf