

Wie gewinnt man die Aufmerksamkeit des Kunden? Wie schafft es der Berater, nicht von digitalen Tools verdrängt zu werden? Darüber referiert Mag. Robert Seeger, Geschäftsführer Seeger Agentur für Kommunikationskunst und Experte für digitalen Vertrieb, bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide Wien/Vösendorf unter dem Titel „Digi fit – oder aus dem Rennen“.

Aufmerksamkeit kann man nicht kaufen



Herr Seeger, Sie sind studierter Kunsthistoriker: Worin besteht die Kunst, soziale Medien professionell und

effizient zu nutzen? Was macht einen guten Social-Media-Auftritt aus?

Ein guter Social-Media-Auftritt gewinnt Aufmerksamkeit bei den Business-relevanten Personen. Es geht um Aufmerksamkeit, denn alles kannst du kaufen, nur nicht Aufmerksamkeit, die musst du dir verdienen. Mit Daumenstopper-Inhalten geht es darum, die richtigen Personen zu erreichen. Nicht alle!

Was sind die größten Fehler in Social-Media-Auftritten von österreichischen Unternehmen?

Belanglose, mutlose Inhalte – statt weniger oft richtig gut. Social Media ist keine Müllhalde und Unternehmen sollten als Müllvermeider unserer Timelines agieren.

Sie prophezeien, dass 80% aller Vertriebs-Jobs im B2B-Bereich bis 2020 durch Alexa, Siri und Cortana ersetzt werden. Bewusste Provokation oder Überzeugung?

Weder noch – einfache Fakten-Lage. Also keine Prophezeiung, sondern Wahrheit. Damit wird der Vertrieb insgesamt besser, schneller und effizienter.

Was bedeutet diese Prognose für die Face-to-Face-Beratung, auf die viele

Branchen nach wie vor eingeschwo-ren sind? Muss sich der Verkäufer der Zukunft vom herkömmlichen Kundengespräch verabschieden?

Genau: das herkömmliche, gewöhnliche, normale Kundengespräch wird verschwinden. Dafür hat der Kunde keine Zeit, darauf hat die Kundin keine Lust und ohnehin sind alle schon bestens informiert. Was aber bleiben wird, sind außergewöhnliche Kunden-Beratungen: mit Empathie, Humor, Spaß und echter Fachkompetenz. Im Grunde ist es ganz einfach: Wer einfach nur nach Schema, Handbuch und System verkauft, wird durch einen Roboter ersetzt. Wer menschlich bleibt und mit Identität überzeugt, bleibt ein Gewinner.

Sales Excellence – der Vertriebskongress

„Sales Excellence“ ist der spannendste Vertriebskongress 2018 in Österreich – 6 Top-Speaker, eine hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion und Themen, die unter den Nägeln brennen. Das Vortragsangebot richtet sich an alle, die im Vertrieb und Verkauf tätig sind und an Führungskräfte, die Verantwortung in diesen Bereichen tragen.

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 Frühbuche-bonus sichern – Frühbuche erhalten 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