

## Gute Sales Mitarbeiter finden und halten



*Der Fachkräftemangel stellt das Personalmanagement auf den Kopf: „Die Betriebe müssen heute um die besten Köpfe buhlen. Wo sich früher die Arbeitnehmer präsentieren mussten, müssen jetzt – Stichwort Employer Branding – die Arbeitgeber für sich werben“, weiß Manuela Lindlbauer, Eigentümerin der Lindlpower Personalmanagement GmbH.*

Ein guter Job sei heutzutage selbstbestimmt und sinnstiftend, biete flexible Arbeitszeiten und ein wertschätzendes, anerkennendes Umfeld. Ein guter Arbeitgeber nehme Rücksicht auf die privaten Bedürfnisse und Belange seiner Mitarbeiter. Und eine gute Karriere bedeute, seine ganz persönlichen Lebensbereiche in Einklang zu bringen.

Was das für die Rekrutierung und das Halten guter Sales Mitarbeiter bedeutet, darüber referiert Manuela Lindlbauer bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ am 19. Oktober in der Pyramide in Wien/Vösendorf.

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.). Presse-Leser erhalten bei jeder Ticketbestellung die Teilnahmeberechtigung für eine zweite Person dazu! Nähere Infos zu den Tickets, zur Anmeldung, zum Programm und den Top-Referenten gibt es auf [www.sales-excellence.at/die-presse](http://www.sales-excellence.at/die-presse)