

Die analoge und digitale Schlagzahl erhöhen



Vertrieb und Verkauf stehen vor dem größten Strukturumbbruch seit 60 Jahren. Einige Branchen haben bereits den Kontakt zu ihren Kunden verloren, einige stehen kurz davor. Die Digitalisierung, Komplexität und Dynamik im Markt verschärfen den Druck für Verkäufer, sich schlagkräftiger aufzustellen.

„Gefordert sind heute eine hohe digitale Präsenz und neue Initiativen zur Erhöhung des Marktdrucks, kurze Anpassungszyklen der Kundenbetreuung und die Fokussierung auf die richtigen Kunden“, weiß Prof. Dr. Karl Pinczolits, Buchautor und Experte für Leistungssteigerung im Verkauf und Vertrieb.

Impulse für aktives Verkaufen gibt Karl Pinczolits 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 Vortragsangebot richtet sich an alle Menschen, 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.). 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