

Österreichisches Sales Forum 2013



- Der Impulstag im Herbst für Verkaufsprofis
- Für Top-Kompetenz & Top-Performance im Vertrieb



Sales Moves –

Die 3 Hebel im Vertrieb wirksam bewegen



K. Pinczolit



D. Painhaupt



H. Pavelka-Denk



R. Plaschko



M. Holzkorn



C. Rottensteiner



J. Köck



M. Weiss



N. Grünberger



A. Weese

in Kooperation mit

VERKAUFEN
www.verkaufen.at

FH
Wiener Neustadt

17. Oktober 2013

Wien, Austria Trend Hotel SAVOYEN



Sales Moves

Jedes Unternehmen lebt von dem, was es verkauft. Unternehmen haben tolle Produkte und exzellente Dienstleistungen, sie haben motivierte MitarbeiterInnen und ein großes Kundenpotenzial. Trotzdem könnte die Auftragslage besser sein – zumindest bei einem Teil des Verkaufsteams.

Woran liegt das? Kann ein guter Verkäufer wirklich alles verkaufen? Was unterscheidet Top-Verkäufer vom Durchschnitt? Und wo finden wir die Top-Verkäufer? Wie identifizieren wir die besten Talente? Wie werden sie optimal eingearbeitet? Wie können sie im Unternehmen gehalten werden? Viele Fragen, die Sie gemeinsam mit international tätigen FachexpertInnen klären können!

Sales Moves: Informieren Sie sich über wirksame Hebel für ein Top-Vertriebsteam, holen Sie sich neue Impulse und tauschen Sie sich mit Ihren Fachkolleginnen und -kollegen aus. Wir freuen uns auf Ihren Besuch beim Österreichischen Sales Forum 2013!

Mag. Barbara Halapier
ÖPWZ-Geschäftsführerin
Forum Vertrieb & Verkauf

Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolics
Fachhochschule Wiener Neustadt,
Marktkommunikation/Vertrieb & Institut für Vertrieb

Das Programm 17. Oktober 2013

Moderation **Mag. Martin Ögg**, Herausgeber Magazin VERKAUFEN

ab 8:30 Uhr Check-In

9:00 Uhr **Begrüßung**
Mag. Barbara Halapier, Geschäftsführung ÖPWZ



1

Die besten Verkäufer finden

9:10 Uhr **Auf der Suche nach den richtigen Verkäufern**
Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolics
Fachbereichsleiter Marktkommunikation und Vertrieb,
Fachhochschule Wiener Neustadt/Institut für Vertrieb Management
Consulting & Development GmbH, Eisenstadt

10:00 Uhr Erfrischungen & Networking

10:30 Uhr **Round Table: Das Recruiting, das Idealprofil, die Auswahlmethoden**
Dietmar Painhaupt

Geschäftsführender Gesellschafter, ALLEGRO Consulting GmbH,
Personalberatung, Wien

Mag. (FH) Hermann Pavelka-Denk
Inhaber, PAVELKA-DENK Personalberatung e.U., Wien

Robert Plaschko
Geschäftsführer Vertrieb/Marketing, Ueberreuter Druckgruppe, Korneuburg



2

Die ersten 100 Tage im Vertrieb

11:30 Uhr **Round Table: Wie werden Verkäufer rasch produktiv?**
Wie erfolgt die Einarbeitung?
Die Sicht des Vertriebsleiters
Ing. Manfred Holzkorn, MBA
langjährige Tätigkeit als Vertriebsleiter und Trainer, Goldemund Consulting, Wien

Die Sicht des Beraters
Mag. Christian Rottensteiner
Geschäftsführer, R&W Consulting, Wien

12:30 Uhr Networking Lunch



3

Die herausragenden Talente halten

- 13:40 Uhr **Der perfekte Verkäufer: Der Kunde steht im Mittelpunkt – oder im Wege?
Wahrnehmungen eines Einkaufsprofis**
Dipl.-Ing. Jörg Köck
Interim-Manager Maschinenbauunternehmen, Berater und Coach,
Better Solutions Coachingconsulting GmbH, Locarno, Schweiz
- 14:30 Uhr Erfrischungen & Networking
- 14:50 Uhr **Round Table: Wer sind die Besten?
Warum bleiben sie im Unternehmen?
Mit welchen Anreizsystemen kann ein Unternehmen erfolgreich sein?**
Michael Weiss
Geschäftsführer und Leiter der Personalentwicklung,
Österreichische Sparkassenakademie, Wien
- Wie fördern wir die Besten? Karriereplanung und Talent-Management**
MMag. Nicole Grünberger
HR-Managerin, British American Tobacco und
selbstständige Unternehmensberaterin, Wien
- 15:50 Uhr **Am Puls der Besten**
**Wie neue Maßnahmen ein neues Bewusstsein schaffen –
Wege zu mehr Vitalität, Leistung und Engagement**
Mag. Andreas Weese
Managementtrainer, Leistungscoaching im Vertrieb, Wien
- 17:00 Uhr **Cocktail & Ausklang**
Ende ca. 18:00 Uhr



Unternehmen, die auf Know-how- und Erfahrungsaustausch beim Österreichischen Sales Forum setzen:

ACUTAL Fenster Türen Sonnenschutz GmbH | AEWIGE GmbH | AMARI Austria GmbH | ATM Recyclingsystems GmbH | BSH Hausgeräte GmbH | EPLAN Software & Service GmbH | EURO-FOAM GmbH | fitforbiz OG | GARANT-Tiernahrung GmbH | hali büromöbel gmbh | IVM Technical Consultants Wien GesmbH | KfV Sicherheit-Service GmbH | MERCATURIA GmbH | PRISMA Kreditversicherungs-AG | Raiffeisenlandesbank Burgenland | Saubermacher Dienstleistungs-AG | Schaeffler Austria GmbH | Schick – Hotel Betriebs GmbH | Sirocco Luft- und Umwelttechnik GmbH | STANDARD Verlagsgesellschaft m.b.H. | Steiermärkische Bank u. Sparkasse AG | SW Umwelttechnik Österreich GmbH | TERRA-MIX Bodenstabilisierungs GmbH | TOPERCZER GmbH | Vereinigte Bühnen Wien GesmbH | Verlagsgruppe NEWS GmbH | WIEN ENERGIE Gasnetz GmbH | Wien Energie Vertrieb GmbH & Co KG | Wiesner-Hager Möbel GmbH | Wo & Wo Sonnenlicht-design GmbH & Co KG



Information

zur Organisation: Kunden-Center
zur Tagung: Mag. Barbara Halapier

+43 1 533 86 36-0
+43 1 533 86 36-58
barbara.halapier@opwz.com



Termin

Donnerstag, 17. Oktober 2013

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Tagung von 9:00 bis ca. 18:00 Uhr

Seminarort

Austria Trend Hotel SAVOYEN
1030 Wien, Rennweg 16
Tel. +43 1 20 633-0

Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ
1010 Wien, Rockhgasse 6
per Fax +43 1 533 86 36-36 oder
E-Mail: anmeldung@opwz.com

Kontakt

Mag. Barbara Halapier
Tel. +43 1 533 86 36-58
E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

Investition (exkl. 20% MwSt.)

€ 575,- je TeilnehmerIn
€ 475,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf
€ 220,- ab der 2. Person eines Unternehmens
€ 185,- für Vollzeitstudierende

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Tagungsbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Tagungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Netzwerk und Ihre Wissens- und Preisvorteile.

<http://vertrieb.opwz.com>

Programmänderungen aus dringendem Anlass vorbehalten.

Geschlechtsneutrale Formulierung

Im vorliegenden Text wurde aus Gründen der besseren Lesbarkeit auf geschlechtsneutrale Formulierungen verzichtet. In Sinne der Gleichbehandlung sind selbstverständlich immer beide Geschlechter angesprochen.

ZVR: 598402620

Anmeldung

Österreichisches Sales Forum 2013

17. Oktober 2013, MV 310 722

Name Funktion

Firma Branche

Anschrift/Rechnungsadresse Mitarbeiteranzahl

Telefon/Fax E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat E-Mail

Datum/Unterschrift

- Wir sind/Ich bin Mitglied im Forum Vertrieb & Verkauf.
 Wir sind/Ich bin (noch) nicht Mitglied.
Bitte senden Sie mir Informationen über die Vorteile des Forum Vertrieb & Verkauf.

Anmeldung per Fax +43 1 533 86 36-36 oder E-Mail: anmeldung@opwz.com
ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6, www.opwz.com

