

8. Österreichische Vertriebstagung



Sales Forum 2009



Kooperationspartner

VERKAUFEN

trend

18. und 19. Mai 2009

Wien, Hotel Schloss Wilhelminenberg



8. Österreichische Vertriebstagung – Sales Forum 2009

Die gegenwärtige Umbruchsituation in der Wirtschaft und die Veränderung der Märkte stellt Unternehmen, insbesondere aber gerade auch den Vertrieb, vor ganz spezielle Herausforderungen.

„Eine Steigerung der Produktivität im Vertrieb um 20 Prozent ist möglich“, hat die Studie Produktivität im Vertrieb 2008/2009 ergeben. Wie? Durch die Erhöhung der Produktivität der Verkaufsmannschaft und die Erhöhung der Kundenprofitabilität,

„wo nach Meinung der befragten Vertriebsleiter noch enorm viel Potenzial brachliegt“, Karl Pinczolics (Studienautor).

Beim Sales Forum 2009 stehen Kunde und Kundenbeziehung im Mittelpunkt. Wir bieten Ihnen dazu Praxislösungen, Strategien und Zukunftsbilder, sowie die Möglichkeit für den Dialog und Austausch unter VertriebskollegInnen und FachexpertInnen.

Moderation

Mag. Martin Ögg, Herausgeber VERKAUFEN



Das Programm 1. Tag – 18. Mai 2009

ab 13:30 Uhr Check-In

14:00 Uhr Eröffnung
Mag. Barbara Halapier
Mitglied der Geschäftsführung des ÖPWZ



14:05 Uhr **Ethik im Verkauf: Modegag oder Notwendigkeit?**

- Aktualität und Relevanz von Wirtschafts- und Unternehmensethik
- Ethik und Verkauf: Pro und Contra
- So what? Einige Schlussfolgerungen

Univ.-Prof. DDR. Matthias Karmasin

Institut für Medien- und Kommunikationswissenschaft, Alpen Adria Universität Klagenfurt, Co-Autor des Buches „Wirtschaftsethik. Theorien, Strategien, Trends.“



15:00 Uhr **Der Einkauf – Leistungshebel für den Vertrieb**

- Kundenorientierung des Einkaufs führt den Vertrieb zum Erfolg
- Was der Vertrieb vom Einkauf erwarten kann

Dipl.-Ing. Josef Pressler

Bereichsleiter Beschaffung, VERBUND Management Service GmbH, Wien. Verantwortlich für die operative und strategische Beschaffung im Konzern: Kraftwerkstechnik, Wasserkraft, thermische Erzeugung, Höchstspannungsnetz sowie Projekteinkauf und Global Sourcing.



16:00 Uhr Kaffee- und Erfrischungspause

16:15 Uhr **Verkaufen im Osten – Welche Spielregeln gelten auf den Märkten des Ostens?**

- Verkaufen in der östlichen Region erfordert anderes Verhalten und Vorgehen
- Was muss man machen, was nicht? Fettnäpfchen vermeiden!
- Spezial-Tipps für den „russischen Verhandlungs-Knigge“

Helmut S. Durinkowitz

Marketing- und Verkaufsspezialist für Ostgeschäfte, Verhandlungsführer und Projektleiter. Er begleitet Unternehmen aus Österreich nach Russland und hat in 14 Jahren über 300 russische Unternehmen besucht und viele Verhandlungen vorbereitet und erfolgreich durchgeführt.



17:15 Uhr **Korruption im Vertrieb – gibt es Präventionsszenarien?**

- Täterpsychologie und Wertemanagement
- Regeln – Vertrauen – Kontrolle – Sanktionen

Birgit Galley

Direktorin der School of Governance, Risk & Compliance, Steinbeis-Hochschule Berlin, sie leitete zahlreiche Ermittlungsfälle für mittlere und größere Unternehmen.



18:30 Uhr **Sales Night mit Kabarett & Networking-Dinner**

„Was machen Sie denn hauptberuflich?“
Kabarett von und mit **Ludwig Wolfgang Müller**, ausgezeichnet mit dem Salzburger Stier 2008

Ludwig Wolfgang Müller

Er setzt in seinen Programmen stets auf den kreativen Umgang mit Wörtern und Sprache. Er zeigt mit viel Spaß am Detail die satirische Gratwanderung zwischen Bedürftigkeit und Gier, zwischen Existenzangst und Lebenstüchtigkeit.



Das Programm 2. Tag – 19. Mai 2009

9:00 Uhr **Zukunftstrend Kundenloyalität:
Wer die loyalsten Kunden hat,
macht das Rennen**

- Wie Kundenloyalität funktioniert:
Die Bausteine der Loyalität
- Die Mitarbeiter als Loyalitätsmacher
- Wie aus Kunden loyale Immer-Wieder-
Käufer werden

Anne M. Schüller

Diplom Betriebswirtin, Marketing Consulting,
München. Über 20 Jahre in Führungs-
positionen in Vertrieb und Marketing,
sie gilt als führende Expertin für Loyalitäts-
marketing und ist u.a. Dozentin an der
Bayrischen Akademie für Werbung und
Marketing.



10:00 Uhr **Was ist ein guter Kunde?
Kundenliquidität – Kundenbindung**

- Die Potenziale für bessere Liquidität und
Kundenbindung
- Gemeinsam an einem Strang ziehen:
Mahnwesen + Vertrieb
- Nachhaltiger Erfolg durch
kundenorientierte Schnittstellen-
Kooperation

Christine Meszar

Expertin für Mahnwesen & Kundenbindung,
Dipl. Coach und Buchautorin
„Wie komme ich schneller zu meinem
Geld?“, Geschäftsführerin von
cm-forderungsmangement, Wien.



11:00 Uhr Kaffee- und Erfrischungspause

11:20 Uhr **Kundenpotenziale ausschöpfen –
Kundenprofitabilität erhöhen**

- Optimierung der Kundenbasis der beim
Kunden verbrachten Zeit
- Messen und Erhöhen des Kundenwertes
- Abschöpfen von Kundenpotenzialen

Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolics

Fachbereichsleiter Marktkommunikation
und Vertrieb, Fachhochschule Wr. Neu-
stadt, Gründer der MCD-Unternehmens-
beratung, Eisenstadt. Als führender Experte
berät er seit über 30 Jahren europäische,
amerikanische und japanische Unter-
nehmen im Bereich Wachstumsstrategien/
Umsatzsteigerungen.



12:20 Uhr Networking Lunch

13:00 Uhr **Korruption:
Unternehmensrisiken und
Risiken der Mitarbeiter**

- Transparency International –
Die Koalition gegen Korruption
- Die Tasse Kaffee, die Einladung zum Event:
Bestechung oder Aufmerksamkeit?
- Wesentliche gesetzliche Anti-Korruptions-
Bestimmungen in Österreich
- Steigern neue Verhaltensstandards
den Druck für die Vertriebs-Mitarbeiter?

Prof. Eva Geiblinger

Vorstands-Vorsitzende Transparency
International/Austrian Chapter, Wien



Dkfm. Dr. Franz Hofbauer

ehem. Generaldirektor, Alcatel-Lucent
Austria AG, Beirat Transparency
International/Austrian Chapter, Wien



13:40 Uhr **Round Table –
Ethik im Vertrieb:**

**Stärke der Sieger oder
Schwäche der Verlierer?**

Vertriebspraktiker im Gespräch
mit Experten und Publikum.



**Ing. Wolfgang
Braun**

KSV 1870,
Leiter Vertrieb,
Wien



**Ing. Manfred
Holz Korn**

Wiesner Hager
Möbel GmbH,
Vertriebsleiter
Österreich,
Altheim-Wien



**Mag. Christian
Vondrus**

REHAU
Ges.m.b.H.,
Management
International
Business
Development,
Guntramsdorf



Ewald Zadrazil

Business Coach,
Wien

ca. 15:00 Uhr Ausklang

Information

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

+43 1 533 86 36-11
+43 1 533 86 36-58
barbara.halapier@opwz.com



Termin

Montag, 18. bis Dienstag, 19. Mai 2009
ab 13:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee,
Tagung von 14:00 bis ca. 20:00 Uhr
2. Tag von 9:00 bis 15:00 Uhr

Ort

Hotel Schloss Wilhelminenberg
1160 Wien, Savoyenstraße 2
Tel. +43 1 485 85 03-0

Unterbringung

Wir haben im Hotel Schloss Wilhelminenberg
ein Zimmerkontingent zum Sonderpreis von € 130,-
(inkl. Frühstück und MWSt.) reserviert.

Bitte nehmen Sie Ihre Buchung mit Bezug auf
die Tagung selbst vor.

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

Ihre Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 775,- je TeilnehmerIn
€ 575,- je TeilnehmerIn für Mitglieder
Forum Vertrieb & Verkauf
€ 175,- ab der 2. Person eines Unternehmens

Anmeldungsrücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Tagungsbeginn können Sie kostenlos
schriftlich stornieren. Danach werden 25% der Teilnahme-
gebühr verrechnet, ab dem Tagungsbeginn ist die volle
Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Ver-
tretung 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.

ZVR: 598402620

Anmeldung

8. Österreichische Vertriebstagung – Sales Forum 2009 18. und 19. Mai 2009

MV 905 715

Name _____ Vorname _____ Funktion _____

Name _____ Vorname _____ Funktion _____

Firma _____ Branche _____ Mitarbeiteranzahl _____

Anschrift/Rechnungsadresse _____

Telefon _____ Telefax _____ 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

