

6. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und die Schweiz



Die VBC Awardgewinner des Jahres 2013 mit Günter Zorc von der Wüstenrot (2. von rechts) und Bettina Plandor von der Allianz (3. von links)

Interview mit **Niklas Tripolt**, Geschäftsführender Gesellschafter,
VBC VerkaufsberaterInnencolleg

AssCompact: Herr Tripolt, der Verkaufskongress findet am 27. und 28.03.2014 bereits zum sechsten Mal statt. Was ist das Erfolgsgeheimnis der Veranstaltung?

Niklas Tripolt: Unser Ziel war, den Verkaufskongress als jährliches Highlight für Verkaufsprofis zu etablieren, das Verkäufern und Führungskräften die Möglichkeit bietet, ihre Fähigkeiten aufzufrischen, zu erweitern und sich aktuellste Anregungen und Erkenntnisse für die eigene Verkaufspraxis zu holen. Die steigenden Teilnehmerzahlen und das begeisterte Feedback der Kongressteilnehmer haben uns in diesem Ziel bestätigt. Der Verkaufs-

„Der Verkaufskongress ist mittlerweile zum Treffpunkt des „Who is Who“ der Verkäuferszene im deutschsprachigen Europa geworden – gerade auch für die Versicherungsbranche.“

kongress ist mittlerweile zum Treffpunkt des „Who is Who“ der Verkäuferszene im deutschsprachigen Europa geworden – gerade auch für die Versicherungsbranche. Im Rahmen des Kongresses werden 2014 zum 4. Mal die

Verkaufsawards verliehen – dabei standen in den letzten Jahren immer Verkäufer aus der Versicherungsbranche auf der Bühne. 2013 wurde beispielsweise Günter Zorc (Wüstenrot) als „Bester Verkäufer im Außendienst“ ausgezeichnet und Bettina Plandor (Allianz) als „Beste Verkäuferin des Jahres“ in der Kategorie „Newcomer“! Unter den Top 3-Verkäufern in den Kategorien „Außendienst“ und „Newcomer“ waren auch Volker Wurm und Thomas Wagner (beide Allianz).

AC: Wie ist eigentlich die Idee zu den Verkaufsawards entstanden?

NT: Bei der Verleihung der Verkaufsawards werden die besten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet. Die Nominierung erfolgt durch zufriedene Kunden, Mitarbeiter oder Vorgesetzte. Ziel ist, VerkäuferInnen und Führungskräfte ins Rampenlicht zu stellen, tolle Karrierewege im Verkauf aufzuzeigen und die große Bedeutung guter Verkäufer für den Erfolg eines Unternehmens hervorzuheben! Unternehmen, die bei den Verkaufsawards mitmachen, freuen sich über noch aufmerksamere Verkäufer und schon allein dadurch über steigende Umsätze – und natürlich über wertvolle PR als Arbeitgeber.

Eine unabhängige, hochkarätige Jury kürt die Gewinner, darunter Hans Harrer (Senat der Wirtschaft), Bernd Kirisits (Oberösterreichische Nachrichten), Rudolf Semrad (Swatch Group Österreich) und Friedrich Stickler (Österreichische Lotterien). Im Rahmen einer

feierlichen Awardgala am 27.03.2014 im Studio 44 in Wien werden die Gewinner ausgezeichnet.

AC: *Das Motto des Kongresses lautet „Zukunft Verkauf – Die neue Chance im Change“. Was erwartet die Teilnehmer beim 6. Verkaufskongress?*

NT: Im Verkauf – und zwar in allen Bereichen – finden globale Veränderungsprozesse statt: beispielsweise der Einsatz moderner Medien, die Multichanneling-Herausforderung, die immer größer werdende Markttransparenz und Vergleichbarkeit und daraus resultierend – topinformierte Kunden. Und auch ökologische Aspekte spielen eine immer größere Rolle. Mit den thematischen Ebenen Neurologie – Technologie – Ökologie widmet sich der 6. Verkaufskongress

Im Verkauf – und zwar in allen Bereichen – finden globale Veränderungsprozesse statt: beispielsweise der Einsatz moderner Medien, die Multichanneling-Herausforderung, die immer größer werdende Markttransparenz und Vergleichbarkeit und daraus resultierend topinformierte Kunden.

dem Change und dessen Chancen und bietet damit eine einzigartige Plattform, diese Chancen zu erkennen und zu nutzen.

AC: *Welche inhaltlichen Schwerpunkte gibt es?*



Niklas Tripolt, Geschäftsführender Gesellschafter bei VBC



Beim VBC Verkaufskongress interviewt Claudia Stöckl (Ö3) unter anderem Helmut Brandstätter, Chefredakteur des KURIER (Foto)

NT: Es erwarten die Teilnehmer hochkarätige Keynote-Vorträge zu neurologischen, technologischen und ökologischen Trends im Verkauf, darunter Harry Gatterer, Geschäftsführer des Zukunftsinstituts Österreich. Er gibt einen spannenden Ausblick auf die Megatrends, die sich im Verkauf abzeichnen. Bernd Hufnagl, Neurobiologe, zeigt, wie man reizüberflutete Kunden wirklich erreicht und Karsten Kilian, Gründer Markenlexikon.com, lässt die Teilnehmer erleben, wie sie Kunden begeistern und zu Botschaftern ihrer Marke machen.

In B2B und B2C-Praxisforen geben Firmengründer, CEOs und Verkaufsmanager wertvolle Praxistipps, wie sie Veränderungsprozesse umgesetzt haben. So können die Teilnehmer Erfolgsideen und Erfahrungen mitnehmen und für die eigene Branche abstrahieren. Und in interaktiven Workshops erfahren die Teilnehmer beispielsweise, wie die Preisverhandlung gerade in Zeiten von Markttransparenz und Vergleichbarkeit zum Erfolg wird und wie sich On- und Offline in Zukunft gewinnbringend verbinden lassen.

Abgerundet wird der Kongress durch ein Frühstück mit Claudia Stöckl (Ö3), die im Rahmen einer spannenden Podiumsdiskussion zum Thema „Chancen im Wandel“ hochkarätige Gäste interviewt – darunter Helmut Brandstätter, Chefredakteur des KURIER.

AC: *Vielen Dank für das Interview!* ■

6. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und die Schweiz „Zukunft Verkauf – Die neue Chance im Change“

- Datum: 27. bis 28.03.2014, WKO, Wien
- VerkaufsaWARD-Gala: 27.03.2014, Studio 44, Wien (im Kongress-Package inkludiert)
- Programm und Anmeldung sowie nähere Informationen zu den VerkaufsaWARDS: www.vbc.biz