



Heute findet in Wien der 5. Österreichische Verkaufskongress statt Know-how für die Praxis

Fotos: Verkaufskongress

Spannende Vorträge, praxisnahe Workshops sowie eine interessante Fachausstellung.

Wenn heute in der Wirtschaftskammer Österreichs der 5. Verkaufskongress über die Bühne geht, trifft sich die Crème de la crème der Verkaufsprofis aus Deutschland, der Schweiz und Österreich.

„Power auf Dauer – Wie Sie Verkaufserfolge und persönliches Wohlbefinden in Einklang bringen.“ Der 5. Verkaufskongress in der Wirtschaftskammer Wien widmet sich schwerpunktmäßig ganz diesem Thema. Am

heutigen Programm (ab 9.29 Uhr): „Frühstück mit ihr“ – Was Sie schon immer über Verkaufstechnik, Verkaufsstrategien und alle Themen rund um Verkauf, Professionalität und Qualität wissen wollten: Sie fragen, Verkaufsprofis antworten (moderiert von Claudia Stöckl; Ö3).

11.30–12.30 Uhr: „Ich bin dann mal fit“ mit Patric Heizmann, Ernährungs- und Fitnesscoach.
12.30–12.45 Uhr: Summary & Ausblick 6. Verkaufskongress.

Dieser findet übrigens vom 27.–28.03.2014 statt, Informationen finden Sie auf der Homepage unter www.vbc.biz.

Wer nicht so lange warten möchte: Bereits im April (15.–17.4) findet das Seminar „8 Stufen zum Verkaufserfolg“ statt – mit „Blended Learning“ für Ihren ultimativen Lernerfolg. Die Mischung aus Präsenztraining und vielen weiteren Lernmedien wie Büchern, eLearning, tutorieller Begleitung und Selbstlernerheiten unterstützt

die Nachhaltigkeit Ihres Lernerfolges und den Praxistransfer des Gelernten optimal. Hier erfahren Sie:

- Was Sie von den erfolgreichsten Verkäufern der Geschichte lernen können.
- Welche Einstellung Sie langfristig erfolgreich macht.
- Wie Sie zeitsparend Verkaufsgespräche vorbereiten.
- Wie Sie Bedarf und die wahren Kaufmotive erfragen.
- Wie Sie mit der MNC®-Technik Ihre Vorteile verkaufen.
- Wie Sie mit Einwänden besser umgehen.
- Welche Möglichkeiten Sie zum Abschluss führen u.v.m.

[Wir gratulieren ganz herzlich! Das sind die Sieger des begehrten Verkaufsawards]



Ehre, wem Ehre gebührt: Donnerstagabend fand die Verleihung der Verkaufsawards im Studio 44 statt – ausgezeichnet wurden die besten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum. „Die Verleihung der Awards ist das Highlight des jährlichen Verkaufskongresses, eine Fachjury hat heuer aus mehr als 340 Nominierungen die besten Verkaufsprofis gewählt“, berichtet Niklas Tripolt, Geschäftsführer von VBC. Der Sieg in der Kategorie bestes Verkaufsteam ging an Hirsch Armbänder OEM/SAV-Team (siehe Foto links).



Beste Verkäuferin im Einzelhandel: Petra Nagelschmid (Reiter Betten & Vorhänge)



Bester Verkaufs-Rookie: Bettina Plandor, (Allianz Elementar Vers. AG)



Bester Verkäufer im Außendienst: Günther Zorg (Wüstenrot Versicherungs AG)



Beste Führungskraft im Verkauf: Sandro Beccari (Diversey Inc., Zürich)