

Sales Forum 2017

Re-Design Sales – Verkauf 4.0 digitaler Wandel – analoge Praxis?

- ▶ Sind Digitalisierung und Innovation wirklich erfolgsentscheidend?
- ▶ Wie sehen Vertriebsmodelle der Zukunft aus?
- ▶ Verkaufen wir heute noch?
Was die Guten von den Besten lernen können.
- ▶ special feature: Was Sales wissen muss
Die EU-Datenschutzgrundverordnung 2018

19. Oktober 2017 | Wien
Austria Trend Hotel Savoyen

*Profitieren Sie vom
Frühbucher-Bonus
bis 19. September!*

In Kooperation mit



PROF. DR. KARL PINZOLITS
INSTITUT FÜR VERTRIEB
MANAGEMENT COMPETENCE DEVELOPMENT



TaylorWessing



trend. VERKAUFEN



THE MAGAZIN FÜR ERFOLG IM VERTRIEB

Re-Design Sales – Verkauf 4.0

Der globale Wettbewerb bietet den Kunden eine unendliche Anzahl von digitalen Angeboten. Die Ansprüche der Kunden steigen und oft ist die Customer Journey bereits abgeschlossen, bevor der Kunde beim Anbieter anfragt. Neue Wettbewerber dringen in Märkte ein und werden zu einer ernsthaften Konkurrenz. Die Beschaffungskompetenz wird durch die Digitalisierung erweitert, die Einkaufsmacht steigt.

Darauf müssen Vertriebsorganisationen heute Antworten geben. „More of the same“ verkauft sich schlecht. Individueller, schneller, flexibler; neue Interaktionsmodelle für die Kundenansprache und die Prozesse; überzeugende und differenzierte Angebote und Dienstleistungen – das sind die Antworten, die neue Wachstumschancen eröffnen und den Vertrieb zukunftssicher machen.

Wollen Sie mit uns, mit den ExpertInnen und Experten, den PraktikerInnen und Praktikern diese Themen diskutieren?

Wir freuen uns auf Sie!

Mag.^a Barbara Halapier
ÖPWZ-Geschäftsführerin
Forum Vertrieb & Verkauf



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

Programm



Moderation

Mag. Martin Ögg

Geschäftsführer SCIAM Fachmedien

9:15 Uhr **Begrüßung**

Mag.^a Barbara Halapier
ÖPWZ-Geschäftsführerin

9:30 Uhr **Digitalisierung verändert die Vertriebsstrategie**

- Wird Vertrieb 4.0 ein Hygiene-Faktor im Verkauf oder wird die Produktivität gesteigert?
- Was wir von der Digitalisierung erwarten können und was nicht
- Wie und wo wird sich der Verkauf verändern?



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

10:30 Uhr Erfrischungen und Networking

11:00 Uhr **Workshop Reframing Sales. Was hindert, was fördert Innovation im Vertrieb?**

- Was sind typische Vertriebs-Denkmuster?
- Identifizieren und Hinterfragen hindernder Vertriebs-Denkmuster
- Kennzeichen einer innovationsgetriebenen Vertriebskultur
- Neue Perspektiven im Vertrieb entwickeln



Thomas Fundneider, MBA

CEO the LivingCore, Vorstandsmitglied der PDMA Österreich sowie des Bertalanffy Center for the Study of Systems Science, Universitätslektor, Wien

10:00 Uhr **Die neuen Herausforderungen 4.0 für Marketing & Vertrieb – Der BARC Survey CRM 2017**

- Wie verändert sich die Kundenbeziehung, wie wird sie gemessen und gesteuert?
- Welche Einsatzszenarien werden mit mobilen Endgeräten umgesetzt?
- Wie erfolgt die Nutzung von Social Media?
- Wie ist CRM in Verkaufsorganisationen verankert?



Dr. Martin Böhn

Business Application Research Center (BARC) – A CXP Group Company, Head of Enterprise Content Management, Head of Customer Relationship Management und Senior Analyst, Würzburg



Carina Trapl

CEEO the LivingCore, Expertin in der Implementierung von Kommunikations- und Changeprozessen und mehrere Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie, Wien

12:30 Uhr **Präsentation der Workshop-Ergebnisse**

13:00 Uhr Mittagessen und Networking

- 14:20 Uhr **Mehr Customer Value durch digitale Dialoge im Kulturbetrieb – Ein Praxisbericht**
- Steigender Kostendruck und geändertes Kundenverhalten
 - Steigende Bereitschaft zur Online-Nutzung – Aufschlüsse über die Kundenloyalität
 - Mit neuen Primärdaten unserer Zielgruppe zur Stärken-/Schwächenanalyse



Mag. Thomas Mersich, MAS
Geschäftsführung, Liszt Festival Raiding & Schloss-Spiele Kobersdorf



Dr. Lambert O. Gneisz
Geschäftsführer Performer Management Instruments, Wien

- 14:40 Uhr **Die EU-Datenschutzgrundverordnung 2018 – Herausforderung für Sales und Marketing**
- Neuregelung zur Einwilligung der Verwendung von personenbezogenen Daten
 - Notwendige Anpassung der Vertragsunterlagen im B2C Bereich (Schwerpunkt: Online Handel)
 - Datenschutzfolgeabschätzung für „Profiling“ und „Big Data“ Anwendungen



Mag. Andreas Schütz, LL.M.
Partner Taylor Wessing, seine Beratungsschwerpunkte sind u.a. Technologie, Datenschutz, Software Lizenzen & Vertriebsrecht, E-Commerce, Werberecht und Unlauterer Wettbewerb, Wien

15:00 Uhr Erfrischungen und Networking

- 15:20 Uhr **Virtual Reality im Vertrieb – gelebte Praxis**
- Einsatz von mobilen Lösungen in der bestehenden Unternehmensinfrastruktur
 - Komplexe Workflows für Sales-Mitarbeiter schnell und einfach anwendbar
 - USPs und Nutzen von Produkten und Lösungen dem Kunden verständlich und gewinnbringend kommunizieren



Andreas Rohregger
Geschäftsführer Lints Digital Solutions mit den Schwerpunkten Sales, Finance und Strategie; davor Solution Architect im Bereich Product Lifecycle Management und Sales Director im Bereich Digital-Healthcare, Linz

- 15:50 Uhr **Was die Guten von den Besten lernen können – Was bleibt analog?**
- Die DNA der TOP-Verkäufer – was man von den Spitzenverkäufern lernen kann
 - Mit der perfekten Einwandbehandlung jeden Kunden überzeugen
 - Mit einem maßgeschneiderten System einfacher, schneller und erfolgreicher verkaufen



André May
ist Verkaufstrainer und gehört zu den renommiertesten deutschen Speakern im Bereich Vertrieb. Als Vertriebsführungskraft hat er durch erfolgreiches Training und Coaching aus durchschnittlichen Verkäufern Leistungsträger entwickelt und aus Talenten Spitzenverkäufer geformt, Essen

ca.

17:00 Uhr Gemeinsamer Ausklang

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

Actelion Pharmaceuticals Austria GmbH | ACUTAL Fenster Türen Sonnenschutz GmbH | Adler-Werk Lackfabrik | AEWIGE GmbH | Alfred Kärcher Ges.m.b.H. | AGROPAC Holzwerke | AMARI Austria GmbH | ARDEX Baustoffe GmbH | ATM Recyclingsystems GmbH | Barcotec VertriebsgmbH | BSH Hausgeräte GmbH | BUG Alutechnik | CANON Austria GmbH | card complete Service Bank AG | EPLAN Software & Service GmbH | EUROFOAM GmbH | fitforbiz OG | Fritz Jeitler Futtermittel GmbH | GARANT-Tiernahrung GmbH | hall büromöbel gmbh | IVM Technical Consultants Wien GesmbH | KfV Sicherheit-Service GmbH | LIWEST Kabelmedien GmbH | MERCATURIA GmbH | Multigate GmbH | Next Generation Recyclingmaschinen GmbH | PALFINGER AG | PRISMA Kreditversicherungs-AG | Raiffeisenlandesbank Burgenland | RE/MAX Austria | SAP Österreich GmbH | Saubermacher Dienstleistungs-AG | Schaeffler Austria GmbH | Schick – Hotel Betriebs GmbH | SimonsVoss Technologies 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 Sonnenlichtdesign GmbH & Co KG

Termin

Donnerstag, 19. Oktober 2017
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Tagung von 9:15 bis ca. 17:00 Uhr

Ort

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

Investition (exkl. 20 % MWSt.)

Inklusive elektronischer Unterlagen, Begrüßungskaffee,
Mittagessen und Pausenerfrischungen

Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Kompetenz-Netzwerk
und Ihre Wissens- und Preisvorteile.
www.opwz.com/forum-vertrieb

Rücktritt

Bis vier Wochen vor Tagungsbeginn können Sie kostenlos
schriftlich stornieren.

Danach werden 50 % der Teilnahmegebühr verrechnet,
ab dem 19. Oktober 2017 ist die volle Teilnahmegebühr
zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der
angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Mag.^a Barbara Halapier, +43 1 533 86 36-58
barbara.halapier@opwz.com

Programmänderungen aus dringendem Anlass sind vorbehalten.

Die Veranstaltung wird fotografisch begleitet. Mit Ihrer Teilnahme erklären
Sie Ihr Einverständnis, dass das Bildmaterial für Dokumentationszwecke
sowie im Rahmen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Veranstalters
eingesetzt werden darf.

*Profitieren
Sie vom
Frühbucher-Bonus!*

Frühbucherbonus bis 19. September 2017		Bei Anmeldung ab dem 20. September 2017
€ 495,-	pro Person	€ 595,-
€ 395,-	für Mitglieder ÖPWZ-Forum Vertrieb & Verkauf 	€ 495,-
€ 220,-	ab der 2. Person eines Unternehmens	€ 320,-
€ 125,-	für Vollzeitstudierende	€ 225,-