

Programm Verkäuferabende:

18.00 Uhr	Einlass
18.30 – 20.00 Uhr	Impulsvortrag
20.00 – 20.30 Uhr	Moderierte Diskussion
20.30 – 21.15 Uhr	Fingerfood/Networking

Veranstaltungsort und Ticketpreise

Hotel Europa Graz, Bahnhofgürtel 89, 8020 Graz
 1 Verkäuferabend: € 79,- zzgl. 20 % MwSt. und pro Person
 3 Verkäuferabende: Paketpreis € 199,- zzgl. 20 % MwSt. und pro Person

7. März 2013

Die schönste Sache der Welt: Verkaufen!

Gaby S. Graupner

In diesem Vortrag erfahren Sie, was Verkäufer von Londoner Taxifahrern lernen und warum Mozart auch nicht das Genie war, für das man ihn hielt. Sie hören, wieso eine kleine strategische Bitte zu loyalen Kunden führt und ein Dankeschön zu höheren Gewinnen. Sie erhalten Impulse, wie Sie mehr Augenhöhe mit Kunden entwickeln. Sie lernen, weshalb Sie den Abschluss vor der Überzeugungsarbeit machen sollten.



19. September 2013

Mein Freund, der Kunde – ohne Tricks und Fallen neue Kunden gewinnen und behalten

Jürgen Frey

Jürgen Frey zeigt, wie das Business der Zukunft funktioniert: ehrlich, authentisch und mit Begeisterung für den Kunden. Das ist die Zukunft für Marketing und Vertrieb. Der Vortrag enthält erzählerische Elemente und persönliche Statements.



21. November 2013

Braucht man nach 2015 überhaupt noch VerkäuferInnen?

Mag.^a Claudia Brandstätter

Trendforschung unterstützt uns, die Zukunft bewusst zu gestalten. Welche Trends gibt es national und international? Welche Chancen und Möglichkeiten tun sich für innovative Unternehmen auf?



Moderation



Moderation bei allen Veranstaltungen
 FH-Prof. Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser

Der Leiter des Fachbereichs Sales Management an der Fachhochschule der Wirtschaft, CAMPUS 02, wird die Moderation aller Veranstaltungen übernehmen.



Veranstaltungspartner

Veranstaltungsort und Ticketpreise:

Hotel Europa Graz, Bahnhofgürtel 89, 8020 Graz Tagesticket: € 299,- zzgl. 20 % MwSt. pro Person
 Besondere Firmenvorteilspakete auf Anfrage!

08.30 Uhr Einlass

09.00 – 09.15 Uhr Begrüßung und Eröffnung

Mirko Prusac, GF Intellekt Media / Karin Gutschi, Gröbl Holding



09.15 – 10.15 Uhr Schlagfertigkeit mit Charme

Birgit Gatter und Peter Halvax

Wie Sie in drei Schritten Ihr eigenes Schlagfertigkeitenrepertoire aufbauen. Wie Sie Grenzen setzen, ohne zu verletzen. Wie Sie die vier Hauptangriffskategorien identifizieren und mit Methode eliminieren.



10.15 – 11.15 Uhr „High Involvement Selling“: Trends – Chancen – Verwirrungen – Rodman Gil Ostrander (Gründer und GF der BEIGROUP®)

Der Vortrag von Mr. Rodman Gil Ostrander zum Thema „High Involvement Selling“ (Verkaufen bei hoher emotionaler Beteiligung) beleuchtet diesbezügliche aktuelle Trends, Chancen und bestehende Verwirrungen. Weiters stellt er die Erfolgsaussichten von Internet-Marketing und direkter Akquisition unter solchen Bedingungen gegenüber.

11.15 – 11.40 Uhr Kaffeepause/Networking

11.40 – 12.35 Uhr Big Deals

Angelika Kresch, GFⁿ REMUS, und Werner Gröbl, GF 111 Werner Gröbl Holding, im Interview mit FH-Prof. Mag. (FH) Dr. Oliver Wieser



12.35 – 14.00 Uhr Mittagspause mit Buffet

14.00 – 15.15 Uhr Der Kunde kauft den Verkäufer

Peter Trameger



Steigern Sie Ihren Umsatz, Ihren Gewinn und damit Ihren Erfolg! Überzeugen Sie im Gespräch in den ersten Minuten. Sie sind motiviert und haben mehr Spaß am Verkauf. Es sind wenige – aber wichtige – Dinge, die notwendig sind, um das Gespräch mit dem Kunden erfolgreich zum Abschluss zu führen.

15.15 – 15.45 Uhr Kaffeepause/Networking

15.45 – 17.00 Uhr Strategische Mundpropaganda für Neukundengewinnung

Albrecht W. Thomas vom Referral Institut



Betreibt man Mundpropaganda strategisch, eröffnen sich unerwartete Potenziale. Eine Strategie dafür zu entwickeln, ist vielleicht naheliegender, als manche denken – und es funktioniert auf eine sehr angenehme und effektive Art und Weise. Referenzen und Testimonials bestätigen dies weltweit. Die Kernpunkte eines möglichen Plans für strategische Mundpropaganda ist Inhalt dieses Vortrags.

Ab 17.00 Uhr Abschluss und gemütlicher Ausklang