

Die Zukunft im Verkauf

Von 27. bis 28. März 2014 findet der 6. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und die Schweiz statt, veranstaltet von VBC. TRAiNiNG hat dazu Niklas Tripolt interviewt.

Zukunft im Verkauf? Warum steht gerade jetzt das Thema Zukunft am Programm?

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. Auch ökologische Aspekte spielen eine immer größere Rolle. Mit den thematischen Ebenen »Neurologie – Technologie – Ökologie« widmet sich der 6. Verkaufskongress dem Change und dessen Chancen und bietet damit eine einzigartige Plattform, diese Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Was bringt die Zukunft im Verkauf?

Ganz sicher wird trotz Internet, Multichanneling, eBay und Co der Verkäufer eine entscheidende Rolle haben. Und das sowohl im Einzelhandel als auch im B2B. Der Internetumsatz im Einzelhandel überschreitet heuer zwar erstmals 10% des Gesamtumsatzes, 90% passieren trotzdem noch auf der Fläche. Was Verkäufer allerdings zukünftig brauchen, ist noch viel mehr Wissen als früher – denn auch die Kunden sind toll informiert – und sie brauchen ein kluges Konzept für das Phänomen der Beratungspiraterie. Im B2B zählt mehr als eh und je: Der bestausgebildete Verkaufsberater wird gewinnen. Er muss fachlich fit sein, moderne Medien beherrschen und er braucht herausragende Fähigkeiten für eine professionelle Verkaufskommunikation. Und die erfolgreichen Unternehmen wissen das auch, hochqualitative echte Personalentwicklung für Verkäufer steht so hoch im Kurs wie nie zuvor. Die Bestausgebildeten werden die Zukunft beherrschen.

Welche Vorträge bilden die Highlights am Kongress?

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 von Markenlexikon.com, lässt die Teilnehmer erleben, wie sie Kunden begeistern und zu Botschaftern ihrer Marke machen. Ein weiteres Highlight ist ein Frühstück mit Claudia Stöckl (Ö3), die im Rahmen einer Podiumsdiskussion zum Thema »Chancen im Wandel« hochkarätige Gäste interviewt: darunter Helmut Brandstätter (Chefredakteur Kurier), Medienmanager Rudi Klausnitzer und Frank Hensel (CEO REWE Group).

Wer ist die Zielgruppe?

Der Verkaufskongress versteht sich als jährliches Highlight für Verkaufsprofis, das rund 300 Top-Verkaufsführungskräften, Unternehmern und Verkäufern die Möglichkeit bietet, ihre Fähigkeiten aufzufrischen, zu erweitern und sich aktuellste Anregungen und Erkenntnisse für die eigene Verkaufspraxis zu holen.

Auf einer feierlichen Award-Gala werden im Rahmen des Kongresses auch 2014 wieder die besten Verkaufsprofis im deutschsprachigen Raum ausgezeichnet – eine weitere tolle Möglichkeit, die vielen spannenden Networking-Möglichkeiten auf dem Kongress zu nutzen.

Nur B2B oder auch B2C?

Das Thema »Zukunft Verkauf« und die genannten Veränderungsprozesse im Verkauf betreffen sowohl B2B als auch B2C. Daher bietet der Verkaufskongress für jeden der beiden Bereiche eine eigene Plattform: In B2B- und B2C-Praxisforen präsentieren je 3 erfolgreiche Unternehmer ihren Change-Prozess. **T**



Niklas Tripolt

»Was Verkäufer zukünftig brauchen, ist noch viel mehr Wissen als früher – denn auch die Kunden sind toll informiert.«

Info

6. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und die Schweiz
»Zukunft Verkauf – Die neue Chance im Change«
27. bis 28. März 2014, Wirtschaftskammer Österreich, Wien
www.vbc.biz