

## Sales Forum 2009

### „Das Treffen mit den BESTEN“

#### Erfahrungsaustausch im Vertriebsumfeld

In Krisenzeiten ist es wichtiger denn je, dass Unternehmen einen gut funktionierenden Vertrieb haben, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. Sie werden bei diesem Seminar Vorträge von Experten zu den wichtigsten Themen im Vertriebsumfeld hören und in moderierten Erfahrungsaustauschrunden mit den anderen Teilnehmern über diese Vertriebsthemen diskutieren. Die Mischung zwischen **Expertenvorträgen** und **Erfahrungsaustausch** soll Ihnen ein Optimum an Wissensaufbau geben.

#### AGENDA

##### Donnerstag, 15. Oktober 2009

13:00 - 14:00	Check in
14:00 - 14:15	Begrüßung und Vorstellung der Veranstaltung
14:15 - 15:00	<p><b>Vertrieb Today: „Die umfassende Variante“</b>  <i>Dr. Helmut Bachner, CRM Berater</i></p> <p>Vertrieb ist nicht nur ein Verkäufer oder ein CRM System. Vertrieb ist ein Unternehmenskonzept. Die Einstellung zum Kunden und die Sichtweise des Begriffes Vertrieb ist eine zentrale Aufgabe für das Sales Management. Dieser Vortrag soll Ihnen diese gesamtheitliche Sicht näherbringen.</p>
15:00 - 15:45	<p><b>Der SALES PROZESS - Herausforderungen und Handlungsoptionen</b>  <i>Dr. Karl Knall, Artaker Computersysteme und Ing. Alfred Wallner, HC Solutions</i></p> <p>Der Verkaufsprozess beginnt mit dem Nachdenken über die Kunden, Produkte und Vorgehensweisen und endet nie! Wir gehen an Hand eines bewährten Gesamtprozesses auf die einzelnen Abschnitte und die entsprechenden Handlungsoptionen ein.</p>
15:45 - 16:15	Kaffeepause
16:15 - 19:00	<p>Impulsreferat und Erfahrungsaustausch zum Thema <b>„Der Vertrieb als Informationssammler“</b></p> <p>Gute Informationen können Sie nicht kaufen, die bekommt man nur von einem gut funktionierenden Vertrieb! Wir moderieren einen Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern zu diesem Thema.</p>
ab 19:30	Abendessen und anschließend Mostverkostung

Freitag, 16. Oktober 2009

09:00 - 09:45	<p>Möglichkeiten im „<b>Elektronischen Vertrieb</b>“ und aktuelle Entwicklungen in diesem Vertriebskanal <i>Michael Sommer, Intershop Communications AG</i></p> <p>Unter den möglichen Wegen zum Kunden ist der elektronische Vertrieb ein zunehmend wichtigerer. Sei es um die Vertriebsmannschaft zu unterstützen, sei es um zu verkaufen. Wir geben einen Überblick aus der Sicht eines großen Handelsunternehmens und haben mit „Intershop“ einen der führenden Hersteller zu Gast.</p>
09:45 - 10:45	<p><b>Customer Relation Management (CRM)</b> im Echteininsatz - Präsentation und Erfahrungsbericht <i>Ing. Alfred Wallner, HC Solutions</i></p> <p>Wir zeigen Ihnen ein CRM im Einsatz bei einem projekt- und account-orientierten Vertrieb. Präsentation eines „lebenden Environments“ mit den entsprechenden Erfahrungsberichten und Einsatzsituationen.</p>
10:45 - 11:00	Kaffeepause
11:00 - 12:30	<p>Impulsreferat und Erfahrungsaustausch zum Thema „<b>Erfahrungen bei CRM Einführungen</b>“</p> <p>Die Erfahrungen unterschiedlicher Vertriebsorganisationen in die eigene Firma einbringen zu können, ist ein besonders wertvoller Input. Wir moderieren einen Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern zu diesem Thema.</p>
ca. 13:00	<p>abschließendes Mittagessen</p> <p><b>Optional:</b> Am Nachmittag gibt es bei Schönwetter die Möglichkeit zu einer Mountainbike-Runde durch das Mostviertel!</p>

### Veranstaltungsort und Termin

#### Schloss Hotel Zeillern

Schloss-Straße 1, 3311 Zeillern (Amstetten-West), [www.schloss-zeillern.at](http://www.schloss-zeillern.at)

**Beginn: Donnerstag, 15. Oktober 2009 | 13:00 Uhr**

**Ende: Freitag, 16. Oktober 2009 | ca. 13:30 Uhr**

#### Zielgruppe

Geschäftsführer, Entscheider, Vertriebsleiter, kaufmännische Leiter, Marketingleiter, Organisationsverantwortliche

#### Teilnahmegebühr

Die Kosten für das 2-tägige Seminar betragen inkl. Verpflegung, Übernachtung und Rahmenprogramm **EUR 279,00** exkl. MWSt.

#### Anmeldung

Wenn Sie Interesse haben, an dieser einzigartigen Möglichkeit des Wissens- und Erfahrungsaustauschs teilzunehmen, dann melden Sie sich bitte gleich per E-Mail mit Ihren Daten unter [office@artaker.at](mailto:office@artaker.at) an.