

Verkaufen ist ...



Die Top 3 der Kategorie Außendienst mit Laudator Martin Ögg
v.l.n.r.: Martin Ögg, Markus Voss (Tips Zeitungs GmbH & Co KG),
Franz Kohlbauer (Weyland GmbH) Martin Pfeiffer (Steyr-Werner Technischer
Handel GmbH)



Die Top 3 der Kategorie Führungskräfte mit Laudator Rudi Semrad
v.l.n.r.: Rudolf Semrad (Swatch Group Österreich), Robert Rotschopf
(Birner GmbH), Juliane Klasz (Mrs. Sporty), Harald Millenkovics (Arthrex
Medizintechnik GesmbH)



Prof. Peter Schröcksnadel, ÖSV-Präsident und erfolgreicher Unternehmer, bei
seinem Key Note-Vortrag.

**... sexy, emotional, fachlich,
einfach und zugleich schwierig.
Es ist Zuhören, Lernen und Überzeugen,
Spaß, Arbeit und Erfolg aber auch Vertrauen.
Wie vielseitig Verkaufen wirklich ist,
demonstrierte heuer zum dritten Mal der
Österreichische Verkaufskongress.**

Am 17. und 18. März traf sich die Elite des Verkaufs in der Wiener Wirtschaftskammer. Die Veranstalter, das Verkaufstrainingsinstitut VBC, die Wirtschaftskammer Österreich sowie Die Presse als Medienpartner stellten den Kongress heuer unter ein sportliches Motto: „Faszination Spitzenleistung – Was Verkaufsprofis mit Spitzensportler gemeinsam haben“ lautete die Frage, der Verkäufer und Führungskräfte, Personalisten und Studenten an den beiden Veranstaltungstagen nachgingen. Denn auch Verkaufen ist eine Leistung, bei der es sich lohnt, im Spitzenfeld zu sein. Gerade jetzt, wo sich die Wirtschaft wieder erholt, bietet der Verkauf mehr Karrierechancen und steile Aufstiegsmöglichkeiten als je zuvor.

Der Mensch im Mittelpunkt

„Es muss jeder seine Leistung verkaufen, aber Unternehmen leben vom Verkauf. Und da muss der Mensch im Vordergrund stehen: der Verkäufer und der Kunde“, eröffnete Dr. Fritz Aichinger



Moderatorin der Gala, Petra Mödlhammer-Prantner (Ö3), mit
Alexandra Tripolt (VBC), der Projektleiterin des Kongresses



Fachausstellerstand der
uptime ITechnologies



Felix Gottwald sprach über Erfolg und Vertrauen.

Mehr als 240 Verkäufer und Führungskräfte im Verkauf fanden sich im Julius Raab Saal der WKO ein.

von der Wirtschaftskammer Österreich die Veranstaltung. Der Mensch steht also im Mittelpunkt. Das bestätigte auch Key Note Speaker Peter Schröcksnadel, Präsident des österreichischen Skiverbandes. Als erfolgreicher Unternehmer lautet sein wichtigstes Prinzip: Mitarbeitern Vertrauen geben.

So individuell jeder Kunde aber auch jeder Verkäufer ist, so individuell konnten sich die Teilnehmer ihr Kongressprogramm zusammenstellen. Passend zu ihren Interessen und Bedürfnissen konnten sie Vortragsreihen und Workshops für die Zielgruppen B2C, B2B oder Führungskräfte besuchen.

Viel diskutierte Spitzenleistung

Die traditionelle Podiumsdiskussion stand heuer ebenfalls unter der Devise der Spitzenleistungen. Moderiert wurde die Runde von Johanna Zugmann, Die Presse. Unter ihrer Leitung diskutierten die Teilnehmer über Antworten auf die Frage: Wie schaffen Firmen ein Unternehmensklima, das Spitzenleistungen fördert?



Niklas Tripolt (VBC), Rudolf Semrad (Swatch Group Österreich, Moderator des Kongresses) und Peter Schröcksnadel



Die Top 3 der Kategorie Einzelhandel mit Laudator Dr. Aichinger, v.l.n.r.: Dr. Fritz Aichinger (WKÖ), Hedwig Kranner (Reiter Betten & Vorhänge), Rosita Maria Radl (Jones), Alexandra Winkler (Reiter Betten & Vorhänge)



Die Top 3 der Verkaufsteams mit Laudatorin Waltraud Martius, v.l.n.r.: David Frühwirth (Teamleiter Sport Hauser Kaibling), Waltraud Martius (Syncon International Franchise Consultants), Karl Moser (Leiter Team Villach, Steyr Werner Technischer Handel GmbH), Josef Hackl (Synthesa Chemie Ges.m.b.H., Leiter Team Salzburg)



Die Maskenspieler von „Scaramouche“ verblüfften die Teilnehmer der Award-Gala.

Für Andreas Schwerla, McDonald's Österreich, sind Anerkennung, Spaß und Motivation die Hauptantriebspunkte für erfolgreiche Mitarbeiter. Hinzu kommt die Führungskraft. Sie ist es, die das Team zusammenhält. „Wir müssen den Menschen, die im Verkauf tätig sind, Verantwortung geben“, so Andreas Schwerla.

„Das Wichtigste ist die Wertschätzung gegenüber den Menschen, mit denen man arbeitet, gegenüber Mitarbeitern und Kunden“, meint Christiane Noll von update. Und fügt hinzu: „Der Wohlfühlfaktor ist entscheidend!“

Für Nikolaus Kimla, uptime ITech-nologies, ist Verantwortung der Schlüssel zum Erfolg. „Unternehmen müssen näher zum Vertriebsmitarbeiter. Da geht es nicht um Kontrolle, sondern um Unterstützung. Der Zukunftsweg ist, dem Verkäufer Verantwortung zu übertragen. Je mehr wir dem Einzelnen davon geben, desto mehr übernimmt er“, führt Nikolaus Kimla aus.

Regina Müller vom Forschungsverband der österreichischen Baustoffindustrie meint dazu: „Es braucht sowohl Struktur und Rahmenbedingungen zur Orientierung für den Verkäufer aber Unternehmen sollten auch Freiheit und Flexibilität geben. Wenn Verkäufer dann erfolgreich sind, entstehen Spaß und Motivation.“

Ausgezeichneter Abschluss

Wenn sich der diesjährige Verkaufskongress schon um das Thema Spitzensport und Spitzenleistungen dreht, wer könnte ihn dann besser abschließen, als ein Spitzensportler selbst. Ehemaliger Spitzensportler müsste man jedoch sagen, hat doch Felix Gottwald am 12. März 2011 seine sportliche Karriere beendet. Österreichs erfolgreichster Olympionike sprach zu den Teilnehmern zum Thema Erfolg. „Erfolg ist keine Glückssache“ lautete der Titel seines Vortrags. Und auch er rückte das Vertrauen in den Vordergrund. „Wer soll dir vertrauen, wenn du dir nicht selbst vertraust?“, lautete seine berechtigte Frage.

Ehre, wem Ehre gebührt

Stellen Sie sich die Olympischen Spiele ohne Siegesfeier und Trophäen vor? Oder einen Grand Prix ohne Champagnerspritzen von den drei Podestplätzen herunter? Unvorstellbar, nicht wahr? Die Besten gehören einfach ausgezeichnet, Spitzenleistungen anerkannt. Im Sport gilt das schon seit Jahrtausenden. Auch im Verkauf darf das nicht fehlen, haben die Veranstalter beschlossen. Deshalb haben sie mit dem Verkaufsaward eine Auszeichnung

für die besten Verkäufer und Verkaufsführungskräfte ins Leben gerufen. In den vier Kategorien Verkäufer im Einzelhandel, Verkäufer im Außendienst, Führungskräfte im Verkauf und Verkaufsteams wurde der Preis auch 2011 vergeben. Die Nominierung erfolgte durch zufriedene Kunden, Vorgesetzte oder auch durch Mitarbeiter, die ihr „Best-Sales-Erlebnis“ erzählen. Eine Fachjury bewertete die Nominierungen und ermittelte ein Ranking. Am Abend des 17. März nahmen die Gewinner ihre Auszeichnung im Rahmen einer feierlichen Gala im Studio 44 entgegen.

And the Award goes to ...

Jeweils die drei Bestplatzierten in ihrer Kategorie wurden während der Feierlichkeit ausgezeichnet. In der Kategorie Verkäufer im Einzelhandel konnte sich Hedwig Kranner von Reiter Betten & Vorhänge gegenüber ihren Mitnominierten durchsetzen. Als Verkäufer im Außendienst machte Markus Voss von der Tips Zeitungs GmbH & Co KG das Rennen. Zur besten Führungskraft im Verkauf wurde Robert Rotschopf, Birner GmbH, gekürt. Das Team Villach, Steyr-Werner Technischer Handel GmbH, freute sich über die Auszeichnung als bestes Verkaufsteam. V

SIE SIND FÜR GRÖßERES BESTIMMT



STUDIENGÄNGE DER
WKO WIEN



Anmeldung & Info:
www.fh-wien.ac.at/mars

Institut für
MARKETING- & SALESMANAGEMENT

Verbinden Sie Studium und Job:

- Hochqualitative, akademische Ausbildung
- Praxisorientierung
- Internationale Ausrichtung
- Lehrende aus Wissenschaft und Praxis
- Innovative Lehrinhalte und Didaktik

STUDIENANGEBOTE

Bachelor-Studium
MARKETING & SALES
Master-Studium
MARKETING- & SALESMANAGEMENT

Bewerbungsschluss: 20.5.2011