

24.10.2016 - 17:29 Uhr

SALES POWER 2016: Die erste Fachkonferenz für Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf **SWISS
MARKETING
FORUM**

Zürich (ots) -

Sales Power richtet sich in erster Linie an Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf. Verändertes Kaufverhalten, umfassende Digitalisierung und erhöhter Wettbewerbsdruck verlangen nach grundlegend neuen Antworten im Verkauf und Vertrieb. Sales Power bietet dafür eine hochkarätige Plattform und schliesst so eine Lücke: Relevanter Erfahrungs- und Meinungsaustausch auf Entscheider-Ebene. Sales Power orientiert sich konsequent an der Unternehmenspraxis. Es geht nicht nur um Modelle, sondern um deren konkrete Umsetzung im Markt.

Sales Power inspiriert und macht Sie fit für die Zukunft. Sie erleben hochkarätige Speaker und erfahrene Executives aus nationalen und internationalen Top-Unternehmen. Die Konferenz präsentiert den Teilnehmenden einmal jährlich zukunftsentscheidende Themen aus Vertrieb und Verkauf - in kompakter Form und gediegenem Rahmen. Sales Power stimuliert ebenso Brain- wie Networking: im exklusiven Kreis von rund 100 Teilnehmenden.

Referate und Networking Dinner des ersten Tages stehen einem exklusiven Kreis von rund 100 Teilnehmenden offen. Der zweite Tag richtet sich an Verkaufsprofis und bietet Platz für rund 300 Teilnehmende.

Programm Tag 1

Der erste Tag richtet sich an Führungskräfte in Vertrieb und orientiert sich an strategisch ausgerichteten Themen. Im Zentrum steht dabei der «neue Kunde». Was macht ihn anders? Wie entscheidet er? Und mit welchen Vertriebsmodellen erreicht man ihn? Namhafte Experten und hochkarätige Praktiker aus Organisationsentwicklung, Vertrieb, Verkauf und Neuromarketing zeigen auf, welche Strategien greifen und wie erfolgreiche Vertriebsmodelle heute und morgen aussehen. Dabei werden Handlungsfelder wie Digitalisierung, relevante KPIs, CRM und Kundendialog sowie Mitarbeiterwissen und -motivation angesprochen und im konkreten Kontext beleuchtet.

Das Ziel: Ihnen in konzentrierter Form neue Wege aufzuzeigen und erfolgreiche Vertriebsmodelle zu präsentieren. Sie erfahren, welche Faktoren in Zukunft wettbewerbsentscheidend sind. Nebst kompakten Referaten bietet Ihnen Sales Power Workshops zu Themen wie Digitalisierung, Leadership im Vertrieb, Multi- und Omnichanneling sowie strategisches Dialogmarketing. Stehlunch, entspannter Apéro sowie ein Networking-Dinner.

Speakers Tag 1: Adrian Gostik, Andreas Lang, Fredy Portmann, Hans-Georg Häusel, John Charles, Karl Spachmann, Thomas Bahc

Programm Tag 2

Der zweite Tag richtet sich an ein breiteres Publikum. Er fokussiert auf Faktoren, die zur Zeit an der Verkaufsfront relevant sind. Was zeichnet erfolgreiche Verkaufsprofis heute aus? International gefragte Trainer und Coaches vermitteln erprobte Techniken und Tools, die Ihnen ermöglichen, Ihre Sales Performance nachhaltig zu steigern.

Die Themen reichen vom richtigen Umgang mit Emotionen über die Unterstützung durch Sales-spezifischen Apps bis stilsicherem Auftreten. Erleben Sie mitreissende Referate ebenso wie die Magie kompetenter Präsentationen. Die Talks basieren auf neusten Erkenntnissen und sind darauf angelegt, Sie mit praktischen Tools für Ihren Verkaufsalltag auszustatten. Kurze Wrap-ups und vertiefende Workshops stellen sicher, dass Sie maximal profitieren. Der zweite Tag von Sales Power motiviert, im Sales-Alltag das Beste zu geben, um zu den Besten zu gehören.

Speakers Tag 2: Christian Schmitz, Martin Limbeck, Paul-David Becker, Simone C. Hensch, Thomas Geierspichler, Thorsten Jekel

TESTIMONIAL-STATEMENTS

Worin sehen Sie die Wichtigkeit der Sales Power Fachkonferenz und worauf freuen Sie sich am meisten?

Paul-David Becker, Managing Partner von BSP. International: "Als einer des Hauptsponsoren und referierenden Experten an dieser Fachkonferenz sehe ich die Wichtigkeit dieser Veranstaltung darin, dass sie eine Plattform zum Dialog zur Inspiration von neuen Ideen rund um Vertrieb und Verkaufswirkung bietet. Diese Konferenz ist die erste ihrer Art, welche sich nur mit Vertriebsthemen auseinandersetzt - ob strategisch, operativ oder dispositiv. Ich freue mich, einen Teil dieser Veranstaltung zu sein und einen Beitrag zu dieser Neuheit zu leisten."

Prof. Dr. Christian Belz, Ordinarius für Marketing an der Universität St. Gallen: "Auf hohem Niveau fehlte bisher in der Schweiz ein Anlass für Verkaufsmanager. Ich freue mich, dass das Swiss Marketing Forum und einige Sponsoren die Initiative für die Sales Power Tage ergriffen. Ich freue mich auf spannende Praxisreferenten mit ergiebigen Verkaufsthemen und vor allem auf die Teilnehmenden. Ich freue mich auf den Dialog zu wichtigen Verkaufsthemen."

Adrian Gostick, Mitgründer der Beratungsagentur "The Culture Works": "Als Geschäftsinhaber verstehe ich natürlich, dass nichts ohne den Verkauf läuft. Deshalb ist die Sales-Power-Konferenz so wichtig für unseren gemeinsamen Erfolg. Ich nehme an einem Event wie diesem teil, um Einsichten in Bezug auf die menschliche Komponente zu gewinnen. An der Sales Power erwarte ich, innovative Strategien von Schweizer Geschäftsführern kennenzulernen, mit denen bei den Mitarbeitenden für Engagement, Befähigung und Antrieb gesorgt wird. Ich freue mich darauf, mehr zu erfahren."

Martin Limbeck, Leiter der Martin Limbeck Training Group: "Verkäufer müssen nach meiner Meinung mindestens vier Tage mehr zum Training und brauchen quartalsweise Spritzen, wie sie sie sich an Motivation, Inhalten und Techniken bei dem tollen Menü, das Sales Power zusammengestellt hat, holen können. Ich freue mich auf Begegnungen und Netzwerken mit Schweizer Kunden und hochkarätig besetzte Vorträge."

Uwe Tännler, Präsident Swiss Marketing Forum "Verkaufen heisst verkaufen. Alles spricht von Marketing: Marketing hier, Marketing dort, Marketing überall. Am Ende des Tages zählt jedoch der Verkauf, der Abschluss, die Unterschrift rechts unten, ohne diese das Gesamte drum herum wertlos ist. Genau hier setzt die Sales Power Fachkonferenz an. Am 8. November mit Austausch auf höchstem Unternehmer-Niveau, am 9. November mit der Umsetzung auf operativer Ebene. Ich freue mich auf viele Inputs und Insights von hochkarätigen Profis, welche das Verkaufshandwerk höchst erfolgreich leben."

Über Sales Power

Sales Power ist die erste Fachkonferenz für Führungskräfte aus Vertrieb und Verkauf. Verändertes Kaufverhalten, umfassende Digitalisierung und erhöhter Wettbewerbsdruck verlangen nach grundlegend neuen Antworten. Sales Power bietet dafür eine hochkarätige Plattform und schliesst so eine Lücke: Relevanter Erfahrungs- und Meinungsaustausch auf Entscheider-Ebene. Sales Power orientiert sich konsequent an der Unternehmenspraxis. Es geht nicht nur um Modelle, sondern um deren konkrete Umsetzung im Markt. Sales Power inspiriert und macht Sie fit für die Zukunft. Sie erleben hochkarätige Speakers und erfahrene Executives aus nationalen und internationalen Top-Unternehmen. Die Konferenz präsentiert den Teilnehmenden einmal jährlich zukunftsentscheidende Themen aus Vertrieb und Verkauf - in kompakter Form und gediegenem Rahmen. Sales Power stimuliert ebenso Brain- wie Networking: im exklusiven Kreis von rund 50 Teilnehmenden. swissmarketingforum.ch/sales-power

Über das Swiss Marketing Forum

Swiss Marketing Forum (SMF) ist führender realer und digitaler Vermittler von aktuellem, praxisbezogenem Verkaufs- und Marketing-Know-how. Durch seine wirtschaftlich relevanten Events, Foren und Plattformen vernetzt das SMF MarketingSpezialisten und schafft nachhaltige Business-Beziehungen. Netzwerkerweiterung, konzentrierte Weiterbildung interner Verkaufs- und MarketingFachleuten, "Best Practices" zur Bewältigung interner Herausforderungen, innovative Ideen und neue Lösungsansätze werden vom SMF alle hochgeschrieben.

Das Forum ist der Träger des Schweizerischen Marketing Tags sowie der Sales Power Fachkonferenz und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Konferenz-Organisation.

Über standing ovation

standing ovation ist der führende Schweizer Dienstleister für Events, Kongresse und Shared Communication. Wir stellen die Marke und Unternehmenswerte ins Zentrum unserer Live-Kampagnen und machen Emotionen zum Content-Treiber für Marketing und Kommunikation. Wir bieten alles aus einer Hand: Strategie, Kreation, Durchführung und Evaluation. Dabei denken und handeln wir nachhaltig. Wir sind eine FAMAB Sustainable Company 2.0. www.standingovation.ch

Kontakt:

Für weitere Informationen, Text- und Bildmaterial wenden Sie sich bitte an:

media@swissmarketingforum.ch

uwe.taennler@swissmarketing.ch oder

noemie.schwaller@standingovation.ch

Medieninhalte



Logo Swiss Marketing Forum. Weiterer Text über ots und www.presseportal.ch/de/nr/100001305 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "ots/Swiss Marketing SMC/CMS"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001305/100794602> abgerufen werden.