

30.11.2016 – 16:26 Uhr

Erste Sales Power Fachkonferenz



Zürich (ots) -

Datum Event: 8. & 9. November 2016

Ort: GDI Gottlieb Duttweiler Institute, Rüschlikon

Veranstalter: Swiss Marketing Forum, Talacker 34, 8001 Zürich

Konferenzsprache: Deutsch

Sales Power Now

Das Swiss Marketing Forum (SMF) führte am 8. und 9. November 2016 erfolgreich die erste Sales Power Konferenz mit einer Besucheranzahl von 210 Professionellen der Marketingbranche im Zürcher Gottlieb Duttweiler Institute durch. Während den zwei Tagen lieferten hochkarätige Speakers relevanten Inhalt zu aktuellen Marketing Thematiken.

Prof. Dr. Christian Belz, Ordinarius für Marketing an der Universität St.Gallen und Direktor am Institut für Marketing, führte als Ideengeber und Moderator durch die Konferenz und stellte die strategische Sales Heatmap vor. Nach der inspirierenden Einführung des Präsidenten des SMF, Uwe Tännler, machte Geschäftsleitungsmitglied der Post John Charles den Einstieg mit einem Referat zu Signifikanz von Leadership & Change im Vertrieb.

Neben einer Reihe eindrücklicher Keynotes fanden sich unter den weiteren Highlights der Konferenz die Fokus- und Vertiefungs-Workshops, welche von Emotionen im Verkauf über Leadership und Change im Vertrieb bis zu strategischem Dialogmarketing die wichtigsten Themen des Verkaufs der Zukunft abdeckten. Abgerundet wurden beide Tage mit clever geleiteten Netzwerkmöglichkeiten. standing ovation begleitete das SMF in der gesamten Konzeption, Realisation, Produktion und Kommunikation.

Über die Fachkonferenz

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 Meinungs austausch auf Entscheider-Ebene. Sales Power orientiert sich konsequent an der Unternehmenspraxis. Es geht nicht nur um Modelle, sondern um deren konkrete Umsetzung im Markt.

standing ovation für Sales Power

standing ovation, der führende Schweizer Dienstleister für Events, Kongresse und Shared Communication, begleitet das SMF in der Gestaltung der Corporate Identity sowie der Neupositionierung und -konzeption des Marketing Tags und Einführung der Sales Power Fachkonferenz inklusive aller Leistungen im Bereich Kommunikation. Das SMF als Veranstalter des Marketing Tags rückt in einen neuen Fokus und fungiert mit eigenständigem Branding gegen aussen. Ein Content-getriebenes Sponsorenkonzept bietet mit der Bespielung diverser digitaler Kanäle einen Contenthub für die aktuellen Jahresthemen. "Digitale Transformation" lautet das Thema für 2017. Dabei sorgen prägnante Event-Key Visuals für eine hohe Wiedererkennung in der Kommunikation. 2016 erlebte die Einführung der zweitägigen Sales Power Konferenz.

Absender

Das 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 Marketing-Spezialisten und schafft nachhaltige Business-Beziehungen. Das Forum ist der Veranstalter des Marketing Tags sowie der Sales Power Fachkonferenz und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Konferenz-Organisation. swissmarketingforum.ch

Kontakt:

media@swissmarketingforum.ch

Medieninhalte



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



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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100001305/100796369> abgerufen werden.