

8. Vertriebstagung: Der Kunde gibt den Ton an

Die 8. Österreichische Vertriebstagung des ÖPWZ – in Kooperation mit dem Magazin »Verkaufen« und dem Wirtschaftsmagazin »trend« – rückt den Kunden ins Visier, den Kunden, der sich schon längst vom passiven Zielobjekt zu einem bestens informierten und vernetzten Marktgestalter gewandelt hat. Jetzt ist es besonders wichtig, sich auf seinen Kundenstamm zu konzentrieren und wertschöpfend tätig zu sein. Jetzt ist es entscheidend, alle kundenrelevanten Geschäftsprozesse zu durchleuchten und zu prüfen, den Fokus von den Kosten auf den Kunden umzustellen.

Mag. Wilhelm Stejskal, Mitglied der Geschäftsführung ÖPWZ: »Experten aus Praxis und Wissenschaft zeigen verschiedene Aspekte des Kunden-Fokus auf und präsentieren Wege zur Erhöhung der Produktivität und Kundenprofitabilität.«

Die Tagungsthemen:

- Ethik im Verkauf – Modegag oder Notwendigkeit?
Univ.-Prof. DDr. Matthias Karmasin, Universität Klagenfurt
- Der Einkauf – Leistungshebel für den Vertrieb
DI Josef Pressler, Bereichsleiter Beschaffung VERBUND
- Verkaufen im Osten – Welche Spielregeln gelten auf den Märkten des Ostens?
Helmut S. Durinkowitz, Verkaufsspezialist für Ostgeschäfte
- Korruption im Vertrieb – Gibt es Präventionsszenarien?
Birgit Galley, Direktorin School of Governance, Risk & Compliance
- Zukunftstrend Kundenloyalität – Wer die loyalsten Kunden hat, macht das Rennen
Anne M. Schüller, Marketing Consulting
- Was ist ein guter Kunde? – Kunden-

- liquidität – Kundenbindung
Christine Meszar, Expertin für Mahnwesen & Kundenbindung
- Kundenpotenziale ausschöpfen – Kundenprofitabilität erhöhen
Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits, Fachhochschule Wiener Neustadt
- Korruption: Unternehmensrisiken und Risiken der Mitarbeiter
Prof. Eva Geiblinger und Dkfm. Dr. Franz Hofbauer, Transparency International/Austrian Chapter

Zum Abschluss des ersten Tages fragt der Kabarettist Ludwig Wolfgang Müller: »Was machen Sie den hauptberuflich?«

Der zweite Tag schließt mit einem Round-Table ab. Die Vertriebspraktiker

- Ing. Wolfgang Braun (ksv 1870),
- Ing. Manfred Holzkorn (Wiesner Hager Möbel),
- Mag. Christian Vondrus (Rehau) und
- Ewald Zadrazil (mobilkom austria)

diskutieren zum Thema »Ethik im Vertrieb – Stärke der Sieger oder Schwäche der Verlierer?«. □

Info

8. Österreichische Vertriebstagung
Sales Forum 2009
18. – 19. Mai 2009
Wien, Hotel Schloss Wilhelminenberg

Teilnahmegebühr (exkl. 20 % MWSt.):
€ 775,- je Teilnehmer,
€ 575,- je Teilnehmer für Mitglieder
des Forums Vertrieb & Verkauf
€ 175,- ab der 2. Person eines Unternehmens

www.opwz.com

Heute hat der Kunde das Sagen: Er ist der Boss, er gibt die Spielregeln vor. Deshalb nimmt die 8. Österreichische Vertriebstagung des ÖPWZ am 18. und 19. Mai 2009 in Wien den Kunden ins Visier.

Von Max Gersten



Wilhelm Stejskal