

2. zV 2014 trends + lösungen für ihren erfolg zukunftsforum **VERTRIEB**

Herzlich willkommen!



Die Veranstalter



Vertriebsstrategie

Vertriebsprozesse

Vertriebsoptimierung

Vertriebscontrolling

Vertriebstraining für

- MitarbeiterInnen

- Führungskräfte

Vertriebslehrgänge

Vertriebscoaching

Microsoft Dynamics CRM

Microsoft Dynamics ERP

- Dynamics NAV
- Dynamics AX

Performance Management

Intranet & Portallösungen



Das Programm

14³⁰ **Einstieg und Trends im Vertrieb**

Markus Fuchs
EGOS!

14⁵⁰ **Organisatorische Erfolgsfaktoren im Vertrieb**

Johannes Kopf
Drehzahl

15³⁰ **Kreative Ideen und Methoden zur Vertriebsunterstützung**

Eventpartner

17¹⁰ **Erfolg durch „Kommunikation im Vertrieb“**

Walter Bordon
EGOS!

17⁴⁰ **Self Service Business Intelligence**

Peter Jirka
NAVAX

18¹⁵ **Buffet und Networking**



TRENDS IM VERTRIEB

So verkaufen wir im Jahr 2020 (ein Auszug)

Markus Fuchs, Mai 2014

Quelle

Jánszky, Sven Gábor (2013)

„Die Zukunft des Verkaufens“

Trendstudie des 2b AHEAD ThinkTanks. Leipzig.

http://www.2bahead.com/trendstudien/zukunft_des_verkaufens

Veröffentlicht am: 21.01.2013

Die Erkenntnisse



Digitalisierung &
Technologie



Bedeutungsverlust von
VerkäuferInnen



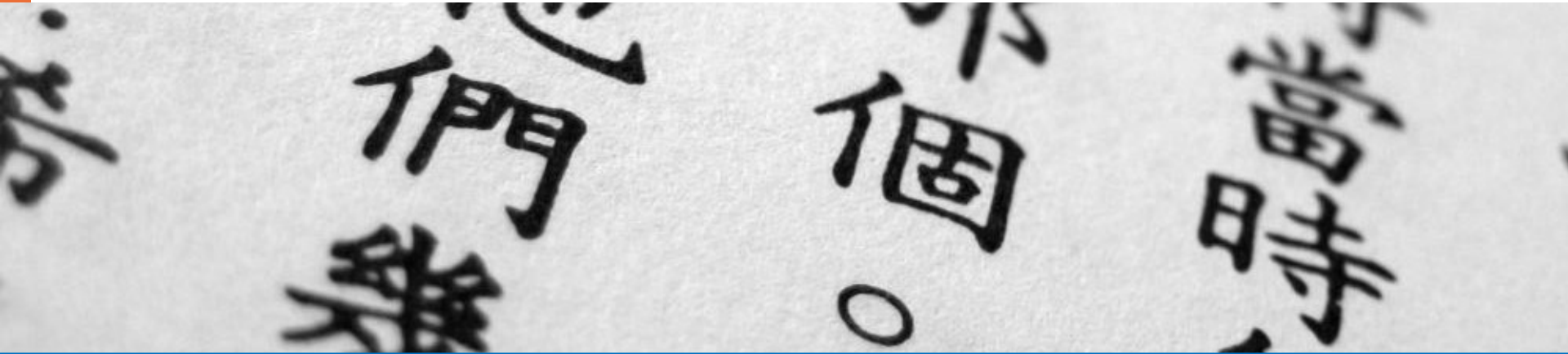
Wertewandel im Verkauf





DIGITALISIERUNG & TECHNOLOGIE



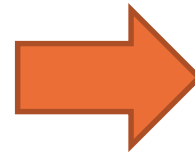


BEDEUTUNGSVERLUST VON VERKÄUFERINNEN

Bedeutungsverlust von VerkäuferInnen



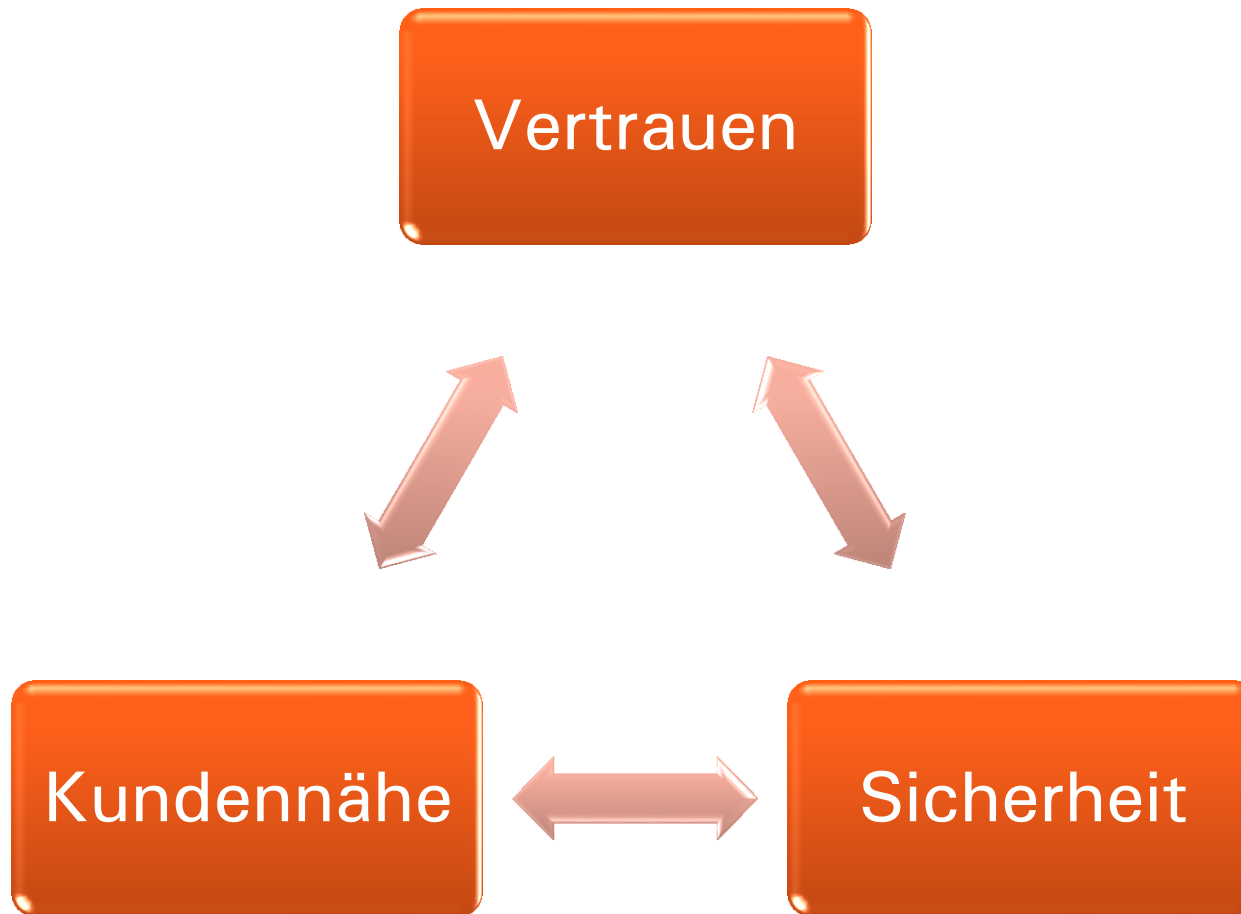
© www.toonsup.com/lachhaft





WERTEWANDEL IM VERKAUF

Wertewandel im Verkauf



Zusammenfassung



Digitalisierung &
Technologie



Bedeutungsverlust von
VerkäuferInnen



Wertewandel im Verkauf

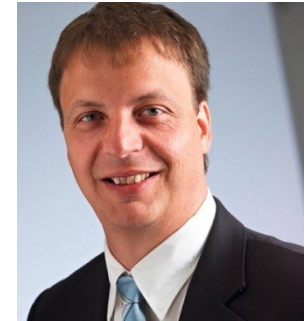


Vielen Dank

für Ihre Aufmerksamkeit!



Ing.Mag.(FH) Johannes Kopf



■ Aktuelle Position

- Geschäftsführer und Unternehmensberater ...
- Hochschullektor am MCI und an der FH-Wien für Marketing & Vertrieb

■ Ausbildung

- Höhere Technische Lehranstalt in Innsbruck
 - Nachrichtentechnik/Elektronik
- FH-Studium Wirtschaft & Management in Innsbruck
 - Vertiefung Marketing & Vertrieb
 - *Diplomarbeit: Vertriebsprozessanalyse bei Microsoft Österreich*

■ Praxisprofil

- Unternehmens- und Vertriebsberater
- Regionaler Sales Manager Großkunden Fujitsu, Innsbruck
- Territory Manager bei EMC², Innsbruck
- Business Development Manager bei Microsoft Österreich, Innsbruck
- Technical Account Manager bei Microsoft Österreich, Wien
- Telecom Consultant bei Alcatel Austria, Wien



Programm

14 ³⁰	Trends im Vertrieb	Markus Fuchs EGOS!
14 ⁵⁰	Organisatorische Erfolgsfaktoren im Vertrieb	Johannes Kopf Drehzahl
15 ³⁰	Kreative Ideen und Methoden zur Vertriebsunterstützung	Eventpartner
17 ¹⁰	Erfolg durch Kommunikation im Vertrieb	Walter Bordon EGOS!
17 ⁴⁰	Self Service Business Intelligence	Peter Jirka Navax
18 ¹⁵	Buffet und Networking	



Programm

14 ³⁰	Trends im Vertrieb	Markus Fuchs EGOS!
14 ⁵⁰	Organisatorische Erfolgsfaktoren im Vertrieb	Johannes Kopf Drehzahl
15 ³⁰	Kreative Ideen und Methoden zur Vertriebsunterstützung	Eventpartner
17 ¹⁰	Erfolg durch Kommunikation im Vertrieb	Walter Bordon EGOS!
17 ⁴⁰	Self Service Business Intelligence	Peter Jirka Navax
18 ¹⁵	Buffet und Networking	



Eventpartner

Partner	Ihr Nutzen
ACC	<i>Mobile Apps als effiziente Unterstützung im Vertrieb</i>
AppZ Factory	<i>Vertriebssteuerung via App</i>
eqvis	<i>Neue Wege der Visualisierung im Vertrieb</i>
look4u	<i>Suche und Vorauswahl von Vertriebs-MitarbeiterInnen</i>
proMX	<i>Alle Geschäftsprozesse in einer Software</i>
Systems	<i>Die digitale Vertriebsakte!</i>
tirol.cloud	<i>Virtueller Arbeitsplatz für Ihr Vertriebspersonal</i>

Der Tourplan



Viel Spaß !!!



Walter Bordon

■ Aktuelle Position

- EGOS! Trainer mit den Themenschwerpunkten:
Soziale Kompetenz & Personal Skills, Marketing & Verkauf,
erfolgreich führen, Optimierung von Vertriebssystemen
- Abteilungsleiter in einem Dienstleistungsunternehmen

Mit



■ Ausbildung

- Höhere Technische Bundeslehranstalt für Maschinenbau
- Studium der Informatik
- Trainer / Coaching

■ Praxisprofil

- Seit über 20 Jahren Soft – Skill Trainer und Coach
- Akkreditierter INSIGHTS MDI Berater (Institut für Managementdiagnostik)
- Eigene Führungserfahrung in einem Dienstleistungsunternehmen
- Unterstützung von Verkaufsorganisationen zur Effizienzsteigerung (Reorganisation, Benchmarking, Mystery Shopping, Coaching on the Job, Umfragen, Feedback,...)

Programm

14 ³⁰	Trends im Vertrieb	Markus Fuchs EGOS!
14 ⁵⁰	Organisatorische Erfolgsfaktoren im Vertrieb	Johannes Kopf Drehzahl
15 ³⁰	Kreative Ideen und Methoden zur Vertriebsunterstützung	Eventpartner
17 ¹⁰	Erfolg durch Kommunikation im Vertrieb	Walter Bordon EGOS!
17 ⁴⁰	Self Service Business Intelligence	Peter Jirka Navax
18 ¹⁵	Buffet und Networking	



Peter Jirka

■ Aktuelle Position

- Mitglied der Geschäftsleitung
NAVAX Consulting GmbH
 - Verantwortlich für die West-Expansion der NAVAX-Gruppe
 - Verantwortlich für den Geschäftsbereich Manufacturing-Kunden



■ Ausbildung

- Handelsakademie
- Diverse Software- und Vertriebslehrgänge
- Betriebsberaterlehrgang

■ Praxisprofil

- Geschäftsführer NAVAX Consulting seit 2000
- Verschmelzung S-Computersysteme mit der NAVAX-Gruppe
- Management-Buy-Out
- Niederlassungsleiter Sparkassen-Computersysteme & EDV-Beratung, Linz
- Assistent Finanzleiter Doubrava Anlagenbau, Attnang-Puchheim

Programm

14 ³⁰	Trends im Vertrieb	Markus Fuchs EGOS!
14 ⁵⁰	Organisatorische Erfolgsfaktoren im Vertrieb	Johannes Kopf Drehzahl
15 ³⁰	Kreative Ideen und Methoden zur Vertriebsunterstützung	Eventpartner
17 ¹⁰	Erfolg durch Kommunikation im Vertrieb	Walter Bordon EGOS!
17 ⁴⁰	Self Service Business Intelligence	Peter Jirka Navax
18 ¹⁵	Buffet und Networking	



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !



Johannes Kopf johannes.kopf@drehzahl.co.at +43 / (0)512 / 30 29 85	Markus Fuchs markus.fuchs@egos.co.at +43 / (0)512 / 36 47 77	Peter Jirka p.jirka@navax.com +43 / 50 83 83 0
---	--	--

Downloads: www.egos.co.at/zv2014/nachlese