

## PROGRAMM

# SALESKONGRESS

*Kicks für den Verkauf.*

3. NOVEMBER 2020 GRAZ  
Hotel Weitzer

Eine durchdachte Verkaufsstrategie und eine hochmotivierte Vertriebsmannschaft sind wichtige Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen. Unter dem Motto „Kicks für den Verkauf“ widmen wir uns am 3. November 2020 in Graz verschiedenen Aspekten des gelungenen Verkaufs.

Durch den Kongress führt Dr. Oliver Wieser, Managementberater und Lehrbeauftragter für Sales-Management.

08:45 Uhr	Einlass & Registrierung
09:00 Uhr	Start Sales-Kongress Begrüßung
09:20 Uhr	KEYNOTE: Roger Rankel   Marketingexperte Rock your Business – So geht Kundengewinnung heute
10:20 Uhr	Kaffeepause
10:30 Uhr	Vortrag: Mag. Hans Bachinger   Menschen im Vertrieb Evolution in der Mitarbeiter-Vergütung
11:15 Uhr	Pause
11:25 Uhr	Vortrag: DI Markus Liebeg, BSc   FH Campus 02 Marketing und Sales Automation – die Automatische Leadgenerierung
12:10 Uhr	Pause
12:15 Uhr	Vortrag: Ing. Peter Berger, BA, CMC und Oliver Eckelhart, MBA   Team Vertriebserfolg Warum CRM-Projekte häufig scheitern
13:00 Uhr	Mittagspause & Ausklang
	Ende Sales-Kongress

Mehr unter: [www.sales-kicks-graz.at](http://www.sales-kicks-graz.at)

