

Erleben Sie spannende Keynoter Speaker und verkaufsbegeisterte Menschen zum Netzwerken.

POWER UP YOUR SALES FORCE!



2. Swiss Sales Forum

Hier klicken für mehr Infos zum Event

Erfolgsfaktoren 4.0 für den aktiven Verkauf

Der rasante technische Wandel der Industrie 4.0 setzt Verkaufspersonal besonders stark unter Druck. Laufend müssen neuste Errungenschaften, innovative Arbeitstools, Updates etc. implementiert werden.

Darüber hinaus verändert sich der Salesprozess von Grund auf und lässt die Verkaufsleute scheinbar aussen vor: Kunden informieren sich mit Vorliebe im Web und kaufen zu einem immer grösseren Anteil auch dort ein.

Das verlangt grösstmögliche Anpassungsfähigkeit vom Verkauf: Er muss agil sein, ein Bewusstsein dafür schaffen, was das Internet mit seinen virtuellen Chatbots bieten kann – und vor allem: was nicht. Denn genau hier eröffnet sich in neues wichtiges Tätigkeitsfeld für ihn. Er muss wissen, wo die Kunden ausserhalb des Internets anzutreffen sind. Wie sie individuell angesprochen werden wollen. Welche Bedürfnisse sie haben. Der Verkauf muss zudem neue Rahmenbedingungen auch für sich selber schaffen. Eine Arbeitsumgebung zum Beispiel, die der Gesellschaft 4.0 entspricht: anregend, sinnstiftend, netzwerkfördernd. Und er darf die Motivation nicht verlieren. Im Gegenteil: Er muss ein Coach sein.

Ob Sie nun CEO eines Unternehmens sind, den Sales Bereich leiten, ein Verkaufsteam führen oder als Verkäuferin oder Verkäufer an der Front stehen – Sie tragen wesentlich zur Firmen- und Verkaufskultur bei.

Das Swiss Sales Forum gibt Ihnen hierzu wertvolle Inspirationen, wie Sie positiv Einfluss nehmen können. Auf sich selber. Und auf Ihr Team. May the Sales Force be with you.

Programm

09:00 Einlass und Empfang der Gäste

09:30 Begrüssung durch die Moderatorin Tamara Sedmak

09:45 - 10:45 Referat Andreas Buhr «Vertrieb geht heute anders»

10:50 - 11:50 Referat Anne Schüller «Das neue Leadmanagement und die Kommunikation der Zukunft»

11:55 Uhr Steh-Lunch – Networking – Besuch der Aussteller

13:15 - 14:00 Learning Sessions Teil 1

Session 1: Sara Bumbacher: «Ich war noch niemals in New Work» Session 2: Jeroen David Kuijer: «Erfolgreicher Vertrieb dank starker Unternehmenskultur» Session 3: Daniel Enz: «Einfach mehr Verkaufen» Session 4: Thomas Wickart: «Networking, aber richtig!»

14.10 - 14.50 Learning Sessions Teil 2

Session 1: Sara Bumbacher: «Ich war noch niemals in New Work» Session 2: Jeroen David Kuijer: «Erfolgreicher Vertrieb dank starker Unternehmenskultur» Session 3: Daniel Enz: «Einfach mehr Verkaufen» Session 4: Thomas Wickart: «Networking, aber richtig!»

15:00 - 15:30 Bruno Fläcklin: «Destinationsmarketing»

15:35 - 16:10 Andreas Choffat: «Utopie oder Realität?»

16:10 Networking, Besuch der Aussteller

17:00 Ende der Veranstaltung

Eintrittspreise

Einzel-Ticket 299 CHF -10% = 269 CHF

Gruppen Ticket (5er Bundle) 209 CHF - 10% = 188 CHF pro Person

Gruppen-Ticket (10er Bundle) 195 CHF - 10% = 175 CHF pro Person

**Profitieren Sie von 10 % Rabatt für alle DASE Kunden. Anmeldung an info@dase-consulting.ch oder 044/770 10 28
Sichern Sie sich rechtzeitig Ihr Ticket. Keine Tickets an der Tageskasse!**

Adresse CAMPUSSAAL Kultur + Kongresse Bahnhofstrasse 6 5210 Windisch



DASE
CONSULTING.

Der Marketing- und Verkaufsleiter
für Ihre Projekte

■ Mehr Umsatz ■ Mehr Zeit ■ Mehr Zufriedenheit

Verkauf Schweiz
Vente Suisse
Vendita Svizzera

