



Zum ersten Mal laden Intellekt Media und Speakers Excellence zu einer österreichischen Verkäufertagung in die Grazer Seifenfabrik.



Speakers Excellence auf Expansionskurs

Speakers Excellence hat nun eine eigene Niederlassung in Österreich. Das aus Stuttgart stammende Unternehmen vermittelt Top-Referenten, Keynote-Speaker, Trainer und Coaches aller Bereiche für Unternehmens- und Bildungsanlässe. Speakers Excellence hat sich in den letzten sechs Jahren in Deutschland zum Marktführer unter den Vermittlungsagenturen entwickelt. Darüber hinaus werden Veranstaltungskonzepte für Unternehmen, Verbände und Organisationen realisiert. Für Trainer und Redner bietet Speakers Excellence eine breites Portfolio zur erfolgreichen Expertenpositionierung an.

Karin Gutschi, gesellschaftende Geschäftsführerin



Schneller & sicherer Verkaufserfolg

Intellekt Media Verkaufstraining & Coaching Akademie GmbH betreibt, koordiniert und führt Verkaufstrainings und Mitarbeiterentwicklung in Österreich, Kroatien, Slowenien, Bulgarien und Rumänien durch. Das neue Hörbuch „Der schnelle und sichere Verkaufserfolg“ ist der jüngste Zuwachs in der Erfolgsreihe. Es erzählt die Erfolgsgeschichte von Viktor, der mit aktivem Verkauf den Grundstein für seine ungewöhnliche Verkäuferkarriere legte. Auf einprägsame Weise erläutert das Hörbuch, wie man mit einfachen, aber wirkungsvollen Mitteln den Erfolge immer weiter steigern können. Man erhält wertvolle Anleitungen für Verkaufsgespräche – bis hin zum konkreten Abschluss.

Mirko Prusac, gesellschaftender Geschäftsführer

1. ÖSTERREICHISCHE VERKÄUFERTAGUNG

10. September 2009

Veranstaltungsort:  
Seifenfabrik Veranstaltungszentrum,  
Angergasse 41-43, 8010 Graz  
Tel: 0720 720 589-0  
Weitere Infos zur Tagung auf  
[www.verkaeufertagung.at](http://www.verkaeufertagung.at)

Programmablauf:  
8.30 Uhr – Einlass  
9 Uhr – Begrüßung

9.15 Uhr – Umberto Saxer: „Unschlagbares Image im Verkauf“  
11.15 Uhr – Expertendiskussion: „Trends im Verkauf“  
12.15 Uhr – Networking Lunch  
13.30 Uhr – Roman Szeliga: „Der Power Faktor Humor im Verkauf“  
15 Uhr – Diskussion über Nachhaltigkeit im Verkauf  
15.30 Uhr – Umberto Saxer: „Verkaufen, dort wo andere aufhören“  
ab 17 Uhr – Chillout



Top-Referenten und Experten geben dem Besucher Tipps für den optimalen Verkaufserfolg.

Der Blick über den eigenen Tellerrand

Erfolgreiches Verkaufen erfordert nicht nur Kreativität und Wissen. Welche Werkzeuge man noch benötigt, um im Verkauf unschlagbar zu werden, erfährt man bei der „1. Österreichischen Verkäufertagung“ am 10. September 2009.

**Verkaufen in anspruchsvollen Zeiten.** Ein professionelles, motiviertes Auftreten des Verkäufers sowie der richtige Umgang



Top-Referent Roman F. Szeliga spricht über „Den Powerfaktor Humor im Verkauf“.

mit Kunden und die daraus resultierenden Verkaufsergebnisse sind nicht nur eine Frage des Talents. In den meisten Fällen stecken vor allem professionelle Beratung und individuelle Schulungen durch anerkannte Profis dahinter. Und weil Verkaufserfolge in anspruchsvollen Zeiten wie diesen noch wichtiger geworden sind, veranstalten Intellekt Media (Österreichs führender Spezialist für firmeninterne Verkaufstrainings, siehe auch Kolumne rechts unten) und Speakers Excellence (führende Top-100-Referenten-Agentur, siehe auch Kolumne rechts oben) am 10. September 2009 die „1. Österreichische Verkäufertagung“ in der Grazer Seifenfabrik.

**Kurzweilig und spannend.** Der Bestseller-Autor und Top-Key-Speaker Umberto Saxer erläutert

in seinem Vortrag wie jeder im Verkauf unschlagbar werden kann. Wie man den Beruf des Verkäufers mit anderen Augen sehen und dadurch



Bestsellerautor Umberto Saxer verrät den Weg wie man im Verkauf unschlagbar wird.

durch seine Verkaufserfolge sofort verbessern kann, erfährt der Seminarbesucher in diesem kurzweiligen Vortrag. Man erlernt dabei kein theoretisches Konzept, sondern bekommt Praxiswissen pur und zusätzlich wertvolle Techniken vermittelt, die man einfach und erfolgreich in den Arbeitsalltag integrieren kann.

Ein weiterer spannender Programmpunkt verspricht der Vortrag von Top-100-Referent Roman F. Szeliga zu werden. Unter dem Titel „Der Power-Faktor Humor im Verkauf“ zeigt er wie man mit Humor und vor allem Kreativität über „seinen eigenen Tellerrand“ hinausschauen und dadurch seine Erfolge nochmals verbessern kann. Durch ausgewählte Argumente, die pointiert auf den

Punkt gebracht werden, schafft es der Verkäufer, sich im Kopf seiner Kunden zu verankern.

**Persönliche Einschätzungen.** In der Expertendiskussion mit Klaus Schauer (redmail), Otto Buchta (Maresi Austria), Oliver Wieser (Campus 02) und Kurt Schneider (Ekazent) erfährt der Teilnehmer die persönliche Einschätzungen der Experten über die Trends im Verkauf. Wie wir im Verkauf Nachhaltigkeit schaffen und damit die Zukunft absichern, darüber diskutieren unter anderem Gerlinde Galler (Wüstenrot) und Michael Richter (Hypo Versicherungs AG).

**Vorteile und Nutzen.** Aber nicht nur das Thema Fortbildung steht bei diesem Seminarevent im Vor-

dergrund. Dieser Tag ist auch dafür gedacht, Kundenbeziehungen und Partnerschaften zu pflegen, auszubauen oder auch neue zu gewinnen. Zum Austausch und Netzwerken unter gleich Gesinnten ist in den ausgeprägten Kommunikationspausen ebenfalls ausreichend Zeit.

Beim Chillout nach der Veranstaltung kann man dann die Gelegenheit nutzen und ein Erinnerungsfoto mit Miss Styria und Miss Kärnten machen lassen.

**Wann, wer, wo, was?** Karten und Informationen zur „1. Österreichischen Verkäufertagung“ erhalten Sie im Internet auf der Homepage [www.verkaeufertagung.at](http://www.verkaeufertagung.at) oder unter der Telefonnummer 0720 720 589-0.



FOTOS: SPEAKERS EXCELLENCE, INTELEKT MEDIA