



SALES EXCELLENCE
Kongress für Vertrieb und Führung

18.04.
2024

VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!



© PETER GRIESSER | SILVIA AGHA-SCHANTL @ SE 2023

KONGRESS FÜR VERTRIEB UND FÜHRUNG

GELD | MAGAZIN



trend.

VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!

SALES EXCELLENCE

Mehr Umsatz mit Neuromarketing & Verkaufspsychologie

Sales Excellence zählt zu Österreichs führenden Vertriebsveranstaltungen. 2024 stehen die Verkaufspsychologie und die Künstliche Intelligenz im Fokus. Top-Speaker aus dem deutschsprachigen Raum zeigen, wie man Tools aus Verkaufspsychologie und KI umsatzsteigernd einsetzen kann und was im Verkauf heute keinesfalls fehlen darf!

Mit Vorträgen von **Andreas Buhr, Dr. Marcus Täuber, Patrick Utz, Manuel Horeth und Dr. Franz Juen. Moderation: Teresa Adler.** Inklusive Pausenverpflegung und Mittagsmenü im gehobenen Ambiente des Imperial Vienna.

SE | KEYFACTS

WAS: Kongress für Vertrieb und Führung mit Fokus auf die Verkaufspsychologie.

WANN / WO: 18.04.2024 im IMPERIAL Vienna

ADRESSE: Kärntner Ring 16, Wien, Österreich, 1015

Wir begrüßen Sie ab 08.30h mit einem Willkommens-Kaffee.

Unser Team steht für Ihre Rückfragen zur Verfügung!



FRANCA KIRCHER, B.A.
EVENTMANAGEMENT & PR

Tel: +43 1 585 4623-15

Fax: +43 1 585 4623-30

kircher@interconnectionconsulting.com

www.interconnectionconsulting.com



IC.Events by Interconnection Consulting
Getreidemarkt 1 | 1060 Wien | Österreich
Tel: +43 1 585 4623-15

www.interconnectionconsulting.com



VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!

SE | KEYNOTES

NICHT UM JEDEN PREIS!

09.05



Ein Plädoyer für das Wertvolle in Zeiten des Billigen ...

Leben wir in einer Zeit des Billigen? Unternehmen liefern sich ruinöse Rabattschlachten ohne Ende. Auch der Druck auf Redner, Berater, Trainer und Coachs steigt. Doch das muss nicht so sein. Es gibt Alternativen. Wege, die aus der Rabattschlacht heraus, oder oft gar nicht in die Nähe einer solchen führen. Der Vortrag „Nicht um jeden Preis“ liefert Denkanstöße dazu und ist ein flammendes Plädoyer für das Wertvolle in Zeiten des Billigen. Hoher Wert statt kleiner Preis lautet die Devise.

Roman Kmenta ist Marketing- und Preisexperte UND seit mehr als 30 Jahren als Unternehmer, Keynote Speaker und Bestsellerautor international tätig.

ROMAN KMENTA | AUTOR UND PREISEXPORTE

EMOTIONAL SELLING

10.00



Facts und Fails aus der Hirnforschung

Emotionen sind die Kräfte, die uns bewegen. Neurobiologe Dr. Marcus Täuber wirft einen Blick in unser Gehirn und zeigt anhand von neuen neurowissenschaftlichen Erkenntnissen, welche Rolle unsere Gefühle tatsächlich spielen, welche Herausforderungen im Verkauf bestehen und wie man Kund:innen langfristig für sich gewinnt.

Dr. Marcus Täuber ist promovierter Neurobiologe, mehrfacher #1-Bestsellerautor und Unternehmensberater. Er kennt Verkauf nicht nur vom Schreibtisch: Als ehemaliger Vertriebsleiter kann er ausgezeichnete Ergebnisse vorweisen und trainierte u.a. das größte Biotechunternehmen der Welt.

DR. MARCUS TÄUBER | NEUROBIOLOGE U. BERATER

VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!

SE | KEYNOTES

DATA DRIVEN SALES

11.25



Advanced Analytics mit KI-Methode

QUOMATIC.AI ist ein führendes Unternehmen aus Österreich im Bereich der Artificial Intelligence, das die Expertise und Erfahrung aus jahrelanger Forschung und Projektarbeit in den Bereichen IT, maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz einsetzt, um aus Daten einen Wert für ihre Kunden zu generieren.

Dr. Franz Juen ist promovierter Informatiker und diplomierte Wirtschaftswissenschaftler. In seinem Vortrag zeigt der QUOMATIC CEO was Künstliche Intelligenz heute in Sachen Vertriebssteuerung, -Optimierung und -Leistung erbringen kann. Dazu gibt es praktische Beispiele und einen Ausblick darauf, was die Zukunft bringt.

DR. FRANZ JUEN | CEO / QUOMATIC

BUSINESS GEHT HEUTE ANDERS

13.40



Buhrs beste Business-Hacks ..

Der Mensch macht immer den Unterschied: Das gilt auch im künftigen Einsatz mit KI. Wer es schafft, KI im Business einzubinden, sowie Online und Offline effizient und wirksam zusammenzubringen, hat den Grundstein gelegt. Lernen Sie Game-Changer und Trends rechtzeitig zu erkennen und verstehen Sie, wie wichtig es ist, konsequent zu handeln und die Herausforderungen der digitalen Transformation erfolgreich und nachhaltig zu meistern.

Beim Thema „mehr Erfolg im Business“ führt kein Weg an Andreas Buhr vorbei. Der Unternehmer, mehrfach ausgezeichnete Top-Speaker und Autor gilt als renommierter Experte. Seit 35 Jahren motiviert er das Publikum mit seinen Thesen.

ANDREAS BUHR | UNTERNEHMER, TOP-SPEAKER, AUTOR

VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!

SE | KEYNOTES

ARCHETYPEN DES VERKAUFS

14.35



Die Entwicklung Ihrer Sales Excellence

Erkennen Sie Ihr Potential und gestalten Sie Ihre Erfolgsgeschichte mit! Der Schweizer Verkaufsexperte Patrick Utz stellt drei Begegnungen vor, die zu einer ehrlichen Selbstreflexion und der Erkennung unserer wahren Herausforderungen im Verkauf führen, inklusive Lösungen und Handlungsanweisungen, die die Unterschiede zwischen Betroffenen und Machern aufzeigen.

Patrick Utz ist etablierter Vertriebsexperte und Trainer im DACH Raum, In seiner MACHERKLASSE trainiert er Unternehmer und Vertriebsorganisationen in ganz Europa. Er ist Experte am Innovation Hub der Universität Zürich und hat die Studie "Unternehmertum im Verkauf – Der Sales Proactivity Index" lanciert.

PATRICK UTZ | VERTRIEBSEXPERTE

MENTALE GESETZE

16.00



The Key to Success - Geheimnisse aus dem Spitzensport

Manuel Horeth verrät in seinem Erlebnis-Vortrag „Mentale Gesetze!“ Geheimnisse aus dem Spitzensport. Wie können wir uns auf Wettkämpfe perfekt vorbereiten, um Höchstleistungen zu erbringen? Gelassenheit, Selbstvertrauen, Motivation, Konzentration und Durchhaltevermögen spielen dabei eine Rolle. Lernen Sie mit den „Mentalen Gesetzen“ Störfaktoren schnell auszublenden und positives Denken zu stärken – sie sind der Schlüssel zu beruflichen und privaten Erfolgen.

Manuel Horeth ist ORF-Mentalexperte und Bestseller-Autor. Er zählt zu den weltbesten Mentalexperten und kreativsten Mentaltrainern. Er trainiert internationale Sportstars, Profi-Fußballer, Trainer, Manager und Unternehmer.

MANUEL HORETH | ORF-EXPERTE U. BESTSELLER-AUTOR

VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!

SE | RUNDHERUM



MODERATION

Unsere Füße bewegen sich, wenn das Herz bewegt ist!

Teresa Adler ist Moderatorin, Sprecherin und Speaker. Die ehemalige Pressesprecherin eines Großunternehmens weiß wovon sie spricht, wenn's darum geht, Leidenschaften zu wecken, um Dinge in Bewegung zu setzen.

Die Kommunikationswissenschaftlerin blickt auf eine erfolgreiche Karriere im PR- und Projektmanagementbereich zurück. Sie führt die Vortragenden und Teilnehmer der Sales Excellence auch 2024 durch den Tag.

TERESA ADLER | MODERATORIN & MENTALTRAINERIN

HOTEL IMPERIAL



“Tradition und Geschichte, Lifestyle und Luxus, Eleganz und Schönheit.”

Das Hotel Imperial ist eines der bedeutendsten 5-Sterne-Hotels in Wien.

Adresse: Kärntner Ring 16, Wien, Österreich, 1015

VERKAUFEN MIT HERZ & HIRN!

ÜBER | UNS

IC.Events by Interconnection Consulting

Interconnection Consulting ist ein in Wien ansässiges Market Intelligence Unternehmen mit einer eigenen Eventsparte. Seit 2019 veranstalten wir größere Business Events und Kongresse mit BRANCHEN-Fokus und zu MANAGEMENT-Themen. Unsere zweitägigen BRANCHEN-Events setzen klare Akzente auf die Bereiche Innovation, Marktentwicklung, Strategie, Digitalisierung und Kommunikation. Parallel zu den Vorträgen führender Vertreter der jeweiligen Branchen und externer Experten werden Diskussionen, eine Award-Verleihung und ein gemeinsamer Ausklang angeboten.

REFERENZENZEN | IC.EVENTS



Unser Team steht für Ihre Rückfragen zur Verfügung!



FRANCA KIRCHER, B.A.
EVENTMANAGEMENT & PR

Tel: +43 1 585 4623-15

Fax: +43 1 585 4623-30

kircher@interconnectionconsulting.com

www.interconnectionconsulting.com



IC.Events by Interconnection Consulting
Getreidemarkt 1 | 1060 Wien | Österreich
Tel: +43 1 585 4623-15
www.interconnectionconsulting.com

