

8. Österreichische Vertriebstagung Sales Forum 2009



Den Kunden im Visier: Kundenloyalität – Kundenpotenzial – Wertemanagement
Korruptionsprävention – Wertschöpfung – Wachstum

Top-Experten – Top-Themen (Das Programm wird laufend ergänzt)

Ethik im Verkauf:

Modegag oder Notwendigkeit?

DDr. Matthias Karmasin

Institut für Medien- und Kommunikationswissenschaft, Universität Klagenfurt

Verkaufen im Osten:

Welche Spielregeln gelten auf den Märkten des Ostens?

Helmut S. Durinkowitz

Spezialist für Ostgeschäfte

Effiziente Strategien zur Prävention von Korruption im Vertrieb

Birgit Galley

Direktorin der School of Governance,
Risk & Compliance, Steinbeis-Hochschule Berlin

Zukunftstrend Kundenloyalität:

Wer die loyalsten Kunden hat, macht das Rennen

Anne M. Schüller

Diplom Betriebswirtin, Marketing Consulting, München

Was ist ein guter Kunde?

Christine Meszar

Expertin für Mahnwesen & Kundenbindung

Kundenpotenziale ausschöpfen:

Kundenprofitabilität erhöhen

Prof. (FH) Dr. Karl Pinczolits

MCD Institut und Fachbereichsleiter Marktkommunikation
und Vertrieb, FH Wiener Neustadt

Round Table – Ethik im Vertrieb:

Stärke der Sieger oder Schwäche der Verlierer?

Sales Night: Kabarett & Networking-Dinner

„Was machen Sie denn hauptberuflich?“

Kabarett von und mit **Ludwig Wolfgang Müller**,
ausgezeichnet mit dem Salzburger Stier 2008

Moderation: **Mag. Martin Ögg**, Herausgeber VERKAUFEN

Information: Mag. Barbara Halapier

Tel. +43 1 533 86 36-58, barbara.halapier@opwz.com

www.opwz.com