

IT-Expertentag

15. November 2013

Gewerbehaus der Wirtschaftskammer Wien
Wilhelm-Neusser-Saal & Dachterrasse
Rudolf-Sallinger Platz 1, 1030 Wien

VERKAUF VON IKT-DIENSTLEISTUNGEN – PROJEKTE, DIENSTLEISTUNGEN ODER PRODUKTE

AUSTRIAN CONSULTANTS' DAYS 2013

- 5.11. 10. Infrastruktursymposium
Future Business Austria
- 6.11. Wiener Gespräche
- 14./15.11. 5th Global Drucker Forum
- 15.11. IT-Expertentag
- 22.11. Unternehmensberatertag
- 28.11. 11. Österreichischer IT- & Beratertag



PROGRAMM

BEGINN MATCHING & MEETING

11:00 BEGRÜSSUNG UND EINWEISUNG

Ing. Martin Matyus, CMC, Moderator

In diesem Block besteht für Interessierte mit Anmeldeprofil die Möglichkeit, potenzielle PartnerInnen kennen zu lernen und in einem 15-minütigen Gespräch Synergien zu erörtern. AusstellerInnen stellen ihre Partnermodelle vor. Eine Chance für Sie, um in Zukunft „gemeinsam statt einsam“ weitere Geschäfte zu betreiben.

BEGINN IT-EXPERTENTAG

13:00 BEGRÜSSUNG

KommR Alfred Harl, MBA CMC, Obmann Fachverband UBIT
DI Martin Zandonella, Vorsitzender Berufsgruppe IT

13:30 **Sales Channel in der IKT**

Was heißt Verkauf in der IKT – Verkauf 3.0

Karl G. Aller, Gründer KGA Institute

IKT - Customer Life Cycle Management

Gerhard Wanek, CEO redtoo Österreich

Sales Cycle im Account Management – Chancen und Risiken

Judith Oberngruber-Spenger, Inhaberin Oberngruber Consulting

Diskussion mit den ReferentInnen und

Ing. Mag. Christoph Weiss, Geschäftsführer Christoph Weiss GmbH

Albert Gerlach, CMC, Geschäftsführer Gerlach & Co

14:45 PAUSE & NETWORKING

15:15 **Erfahrungsberichte: Wie verkaufen die Großen in der IKT?**

Moderne Vertriebskanäle als Erfolgsfaktor im Verkauf

Mag. Aleksandra Izdebska, Geschäftsleitung DiTech

High-Tech als Turbo im Projektgeschäft

DI Stephan Sutor, Managing Director, Business Development,
KiwiSecurity

Produkte in B2C und B2B-Sales

Martin Bohonnek, MBA, Inhaber SellCentrix

Diskussion mit den ReferentInnen und

Mag. (FH) DI (FH) Markus Aulenbach, Geschäftsführer
nextstep new media

Karl G. Aller, Gründer KGA Institute

16:30 – 17:00 PAUSE & NETWORKING

17:00 **Ausblick und Umsetzung: Lösungsansätze für KMU/EPU**

Neue Strategien im IKT-Sales

Wolfgang Wallisch, MA MSc, Inhaber brennpunkt-vertrieb

Was ist sooo schwer am Telefonieren?

Claudia Cech, Inhaberin akquisitur

Auftragsabschluss und fertig?

Denkanstöße zu Kundenpflege und Empfehlungsmanagement

Heinz Goldemund, Goldemund Consulting

Diskussion mit den ReferentInnen und

Martin Bohonnek, MBA, Inhaber SellCentrix

18:15 BUFFET & NETWORKING

ZIELE DER VERANSTALTUNG

IKT-DienstleisterInnen neue Perspektiven bei der Vermarktung von eigenen Produkten und Dienstleistungen aufzeigen und sie anregen, neue Wege zu gehen.

Transparenz über verschiedene Sales-Channels und Vermarktungsstrategien schaffen.

Vor- und Nachteile sowie Eignung von Sales-Channels und Vermarktungsstrategien erkennen und für das eigene Business ableiten.

ANMELDUNG ZUR KOSTENLOSEN VERANSTALTUNG ERFORDERLICH

www.econgress.at/ite13r

Anmeldeschluss: 12.11.2013



PARKPLÄTZE

Bitte beachten Sie, dass am Rudolf-Sallinger-Platz keine Parkplätze zur Verfügung stehen.
Nächstgelegene Parkgaragen: Modena Parkgarage und Hotel InterContinental

PARTNER DER VERANSTALTUNG



Nicht vergessen: 28.11.2013 „11. Österreichischer IT- & Beratertag“ in der Hofburg Wien!
Anmeldung erforderlich: www.beratertag.at