

## Pressemitteilung

### **Aus DVVK wird NEOSALES – 39. Kongress der Vertriebsentscheider**

Bisheriger Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress (DVVK) findet zum 39. Mal unter neuem Namen und in neuer Location statt

**Freiburg, 21.12.2015 – Immer komplexer werdende Marktanforderungen stellen den Vertrieb stetig vor neue Herausforderungen. Dieser Wandel findet auch Ausdruck im neuen Namen des bisherigen Deutschen Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongresses (DVVK): NEOSALES, der 39. Kongress der Vertriebsentscheider im Mittelstand, lädt am 7. und 8. April 2016 zum Austausch über aktuelle und zukunftsweisende Themen rund um den Vertrieb in das Sofitel Munich Bayerpost ein.**

Digitalisierung – Globalisierung – Demografischer Wandel: Trends, die unsere Gesellschaft verändern und den Vertrieb fordern. Die hochkarätigen Referenten des NEOSALES stellen praxiserprobtes Know-how und Erfolgsbeispiele vor und beschäftigen sich mit der Frage, welche Kompetenzen heute aufgebaut werden müssen, um auch in Zukunft erfolgreich sein zu können.

#### **Digitale Erfolgsfaktoren für den Vertrieb**

„Wohin Social, Mobile & Big Data Ihren Vertrieb führen“ zeigt Zukunftsforscher Moshe Rappoport vom IBM Research Labor Zürich in seiner gleichnamigen Key Note auf. Einblicke, welche Möglichkeiten die Digitalisierung dem Vertrieb eröffnet, bietet Querdenker Dietmar Dahmen mit seiner „Sales Show. Smart selling – Is it time to change your winning horse?“ Wie sich Unternehmen im digitalen Wandel erfolgreich neu erfinden können, erläutert Markus Reithwiesner, Holding Geschäftsführer der Haufe Gruppe, die sich in den letzten Jahren erfolgreich vom Verlag zu einem führenden Lösungsanbieter weiterentwickelt hat.

#### **Auswirkungen von Globalisierung und Generation Y auf den Verkauf**

Globalisierungsexperte und Trendanalyst Prof. Dr. Dr. Franz-Josef Radermacher eröffnet in diesem Jahr den NEOSALES. In seiner Key Note „Globalisierung – Nachhaltigkeit – Zukunft. Im Auge des Hurrikans“ zeichnet er praxisnah ein Bild der internationalen und nationalen Wirtschaft vor dem Hintergrund des demografischen Wandels. Einen ganz anderen Blick auf den Wechsel der Generationen bietet Dr. Steffi Burkhart, Generation Y „Vertreterin“ und Sprachrohr zwischen Jung und Alt: Sie welche Ansprüche die neue Generation an Unternehmen und Vertrieb stellen.

#### **Erfolgsrelevante Kompetenzen aufbauen**

Neben aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen beleuchtet der diesjährige NEOSALES vor allem auch erfolgsrelevante Kompetenzen für den Vertrieb der Zukunft. Wie es gelingt, trotz steigender Informationsflut Kunden mit Bildern zu überzeugen und an sich zu binden, erklärt Werner T. Fuchs, Experte Neuromarketing und Storytelling. Zu einer der

nach wie vor entscheidendsten Kompetenzen im Vertrieb spricht der „Natural Born Dealmaker“ Prof. Jack Nasher. In seinem Vortrag „Deal! Du gibst mir was ich will!“ zeigt er erfolgreiche Verhandlungsmethoden und fundierten psychologischen Techniken aus der Praxis auf.

### **Impulse aus dem Profisport**

Was Vertrieb und Profisport gemeinsam haben? Um sich im Wettbewerb erfolgreich durchzusetzen, braucht es den nötigen Ehrgeiz. Mit Ausdauersportler Joey Kelley und Nobert Haug, ehemaliger Motorsportchef von Mercedes-Benz, berichten auf dem NEOSALES zwei Top-Speaker von ihren Erfolgsstrategien.

### **Ausstellerforum bietet Inspiration für die Vertriebsunterstützung**

Das vielseitige Vortragsprogramm des NEOSALES wird von einer Fachausstellung begleitet, auf der eine Vielzahl an Unternehmen über neuen Lösungen zur Vertriebsunterstützung und Kundenbindung informieren. Die Aussteller an ihren Ständen sowie in diversen Kurzvorträgen zeigen interessante Anwendungsbeispiele ihrer Produkte und Dienstleistungen.

### **Networking bei der NEOSALES-Clubnight**

Gelegenheit zum Knüpfen wertvoller Kontakte und Austausch auf Augenhöhe, bietet die NEOSALES Clubnight. Wo tagesüber noch über den Vertrieb der Zukunft referiert und vertriebsunterstützende Lösungen präsentiert wurden, kommen die Teilnehmer abends zusammen, um den ersten Kongresstag bei Musik und exquisitem Essen gemeinsam ausklingen zu lassen.

Weitere Informationen unter: [www.neosales.de](http://www.neosales.de)

Bildmaterial kann via Pressekontakt angefragt werden.

### **Pressekontakt: Public Relations NEOSALES**

Sandra Spier

E-Mail: [presse@neosales.de](mailto:presse@neosales.de)

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG DVS**

Anna-Sophie Calow

Tel: 0761 898-4303

Pressecenter

Fax: 0761 898-99-4303

Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

E-Mail: [presse@haufe-akademie.de](mailto:presse@haufe-akademie.de)

Pressecenter der Haufe Akademie unter:

<http://www.haufe-akademie.de/presse>

Infos, News und Ihre Meinung: Vernetzen Sie sich mit uns auf

<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>

<http://www.haufe-akademie.de/facebook>

<http://www.haufe-akademie.de/xing>

<http://www.haufe-akademie.de/linkedin>

<http://www.haufe-akademie.de/twitter>

<http://www.haufe-akademie.de/youtube>

## **Über die DVS**

Der Kongress für Vertriebsentscheider NEOSALES wurde 1977 erstmalig unter dem Namen DVVK – Deutscher Vertriebs- und Verkaufsleiter Kongress von der DVS durchgeführt. Seit mehr als drei Jahrzehnten ist das Qualifizierungsangebot der DVS führend im Bereich Vertrieb und bringt Vertriebsmitarbeiter auf ihrem Karriereweg vom Einstieg bis zum Aufstieg als Top-Führungskraft voran. Die Erfolgsgeschichte von DVS und DVVK wird seit November 2009 unter dem Dach der Haufe Akademie, ein Unternehmen der Haufe Gruppe, weitergeführt.

## **Über die Haufe Akademie**

Die Haufe Akademie ist einer der führenden Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Passgenaue Lösungen, einzigartige Services, höchste Beratungskompetenz und individuelle Qualifizierung vereinfachen den Erwerb von Fähigkeiten und erleichtern nachhaltige Entwicklungen. Maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, ein breites e-Learning Portfolio, Managed Training Services und Consulting unterstützen HR-Verantwortliche und Entscheider bei der Zukunftsgestaltung für Unternehmen. Mehr Kompetenz für Fach- und Führungskräfte ermöglicht ein umfangreiches Angebot an Seminaren, Qualifizierungsprogrammen, Lehrgängen, Tagungen und Kongressen. 2014 führte die Haufe Akademie rund 6.900 Qualifizierungsmaßnahmen zu rund 820 unterschiedlichen betrieblichen Themen für rund 90.000 Teilnehmer durch. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe.