

Programm

09.15 Uhr – Einlass und Begrüssungskaffee

10:00 Uhr – Begrüssung durch die Moderatorin Tamara Sedmak

10:10 Uhr – Christian Busenhart, Fundraising Manager World Vision
«Soziales Engagement: Nicht was Sie erwarten!»

10:40 Uhr – Marcel Stalder, Country Managing Director EY Schweiz
«Digitale Transformation – ein fundamentaler Wandel»

11:10 Uhr – start-up Elevator Pitch

11:20 Uhr – Philipp Gmür, CEO Helvetia AG

«Digitalisierung als Chance in der Versicherungsindustrie»

11:50 Uhr – Steh-Lunch – Besuch der Aussteller

12:30 Uhr - XING Workshop «Ein kluger Verkäufer vermarktet sich selbst»

In 9 Schritten zu einem XING-Profil, mit dem Sie Vertrauen schaffen.
In einem digitalen Markt mit austauschbaren Produkten macht am Schluss nur noch der Verkäufer den Unterschied. XING-Ambassador Thomas Kupferschmied zeigt in seinem Workshop, wie Ihr Kunde mit einem Click erkennt, dass Sie ein vertrauenswürdiger Partner sind.

13.00 Uhr - Andy Huber, Leiter Brack.ch Business
«Die Rolle des B2B-Verkäufers in Zeiten des Onlinehandels»

13:30 Uhr – Jean-Marc Hensch, Geschäftsführer SWICO
«Wie wird mein KMU im Verkauf 'digital'?»

14:00 Uhr – start-up Elevator Pitch

14:10 Uhr – Sven Gábor Jánszky, Trendforscher
«Verkaufen im Jahr 2025 – Zehn radikale Thesen»

15:00 Uhr – Networking, Besuch der Aussteller

16:00 Uhr – Ende der Veranstaltung
Programmänderungen vorbehalten



18. November 2016, 10-15 Uhr

9.15 Uhr Türöffnung zum Willkommenskaffee

CAMPUSSAAL Kultur + Kongresse

Bahnhofstrasse 6, 5210 Windisch, www.campussaal.ch

Ticketverkauf und ausführliche Informationen finden Sie unter www.swisssalesforum.ch

Folgen Sie uns auf:

[www.fb.me/swisssalesforum](https://www.facebook.com/swisssalesforum)

www.twitter.com/swisssalesforum