



€ 5.000,-

FÜR DEINE ZUKUNFTSIDE!

HEUTE ZUKUNFT, MORGEN WIRKLICHKEIT: DIE KONSUMWELT DER DIGITAL NATIVES!

Worum geht's:

Als »Digital Native« kennst Du die digitale Welt wie niemand anderer. Deine Ideen und Konzepte sind heute die Zukunft von morgen! Der 6. Verkaufskongress für Deutschland, Österreich und die Schweiz widmet sich der Zukunft des Handels – und rückt damit dich als **Kunden/Kundin der Zukunft** in den Mittelpunkt, denn Du entscheidest, wie und wohin sich Handel und Verkauf entwickeln werden.

Der Weg zum Erfolg:

Wie willst Du in Zukunft einkaufen, welche Wünsche hast Du, was brauchst Du dafür, was findest Du gut und was nicht: **Entwickle und präsentiere Zukunftsideen**, wie der Verkauf in zehn Jahren aus Deiner Sicht funktionieren sollte und leiste damit einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung moderner Vertriebsorganisationen der Zukunft. Wovon Deine Idee handelt und wie Du sie präsentierst, liegt ganz bei Dir!

Was zählt, ist der Nutzen Deiner Arbeit für Führungskräfte im Verkauf und Deine Kreativität!

Alle Infos zur Bewerbung findest Du unter:

www.vbc.biz/digital-natives

DEIN KONTAKT



Dr. Alexandra Tripolt

Projektleiterin, alexandra.tripolt@vbc.at,

+43 (0) 676 84 11 41 17

Dein Gewinn:

€ 5.000,- und die Möglichkeit, Deine Ergebnisse im Rahmen des **6. Verkaufskongresses am 27. und 28. März 2014** vor **300 VerkaufsmanagerInnen** in der Wirtschaftskammer Österreich in Wien zu präsentieren – und damit **wertvolle Kontakte** zur Wirtschaft zu knüpfen, die Karrieretüren öffnen können!

Wie Du mitmachen kannst:

Teamarbeit oder Einzelarbeit, Eigeninitiative oder Begleitung eines Mentors: alles ist möglich! Zur Teilnahme eingeladen sind **StudentInnen** von Universitäten und Fachhochschulen, sowie **SchülerInnen von Abschlussklassen** wirtschaftlich orientierter Schulen, die in Österreich, Deutschland oder in der Schweiz ihre Ausbildung absolvieren.

Registrierung Deiner Projektidee: bis 15. November 2013.

Einreichung: bis 31. Jänner 2014. Wir freuen uns auf Deine Idee!

Die Jury:

- ▶ Mag. Silke Goos-Perneker (Managing Director Eckes-Granini Austria)
- ▶ Prof. DDr. Bernadette Kamleitner (Institutsvorständin »Werbewissenschaft und Marktforschung«, WU Wien)
- ▶ Mag. Andreas Kutil (Managing Director Kraft-Foods/Mondelez)
- ▶ Ali Mahlodji (Unternehmensgründer whatchado)
- ▶ Mag. Gerhard Schilling (Geschäftsführer Almdudler)
- ▶ Dr. Andreas Wieland (Leiter Personal- und Organisationsentwicklung Wüstenrot)



Die Nr. 1 im Verkaufstraining *