

Persönliche Einladung
begrenzte Teilnehmerzahl
Do., 25.04.13 Wien
von 18 Uhr bis 20 Uhr im Wein & Co. am Schottentor



Share of Wallet

Effektive Kunden(neu-/rück)gewinnung am POS



Wertvolle Informationen für Banken, Versicherungen, Immobilien

PROGRAMM

POS TRIFFT CRM UND EFM*

- 18:00 Uhr** **BEGRÜSSUNG, VORWORT** **STEPHAN OHMS** (MANAGING DIRECTOR, X-PLUS-MANAGEMENT GMBH)
- AUF- ODER UMBRUCH AM BERATUNGSINTENSIVEN POINT OF SALE**
Zukunft ‚Multi Channel‘. Für Finanzdienstleister gilt .. Erfolg = Internet + Schalter
- Im Kampf um Umsatz- und Ergebniswachstum dürfen Finanzunternehmen ihr Kerngeschäft nicht aus den Augen verlieren. Neue Geschäftsfelder oder rigorose Kostensenkung können dabei oft einseitig wirken. Dabei wird die wichtigste Wachstumsquelle oft unterschätzt. Die konsequente Ausschöpfung des Umsatzpotenzials der Kunden !
-
- 18:05 Uhr** **SPECIAL** **URSULA STEJSKAL** (UNTERN.BERATERIN, FREIE MITARBEITERIN X-PLUS-MANAGEMENT)
- UMSATZOPTIMIERUNG AM BERATUNGSINTENSIVEN POS**
- Was Kunden von ihrem Finanzdienstleister wirklich wollen !
 - Shop in Shop – Systeme für Finanzdienstleister
 - Multi Channel als Erfolgsfaktor
 - POS (On-/ Offline) Trends 2013 / 2014
-
- 18.30 Uhr** **KEYNOTE** **GERHARD MAIER** (SALES DIRECTOR, APTEAN SARATOGA SYSTEMS GMBH)
- KUNDENBINDUNG UND –RÜCKGEWINNUNG DANK EFM***
(*Enterprise Feedback Management / Beschwerdemanagement)
- Erstklassiges Service und hohe Kundenzufriedenheit durch systematische Beschwerde- und Feedbackprozesse
 - Mehr Umsatz und positives Marketing durch zufriedene Kunden
 - Verbesserung der Unternehmensstrategie anhand systematischer Feedback-Analyse
-
- ab 19.15 Uhr** **DISKUSSION UND GET TOGETHER - open end** **Einladung zu ital. Antipasti, div. Weinen und anderen Getränken**

REFERENTEN, MODERATION UND SYMP.LEITUNG



- GERHARD MAIER**, VERTRIEBSDIREKTOR für das CRM-Portfolio von Aptean in der deutschsprachigen Region ‚DACH‘. (Aptean-Finanzkunden sind u.a. **AXA, Barclays** oder **Chase Manhattan Bank**). Der Dipl.-Ingenieur der Elektrotechnik ist seit 1988 in der IT-Branche tätig, seit 1993 im Vertrieb. Zu seinem beruflichen Werdegang zählen diverse Positionen in leitender Funktion bei Aprimo, Unica, Nassda und Documentum. Zuletzt war Maier Vice President, Sales & Marketing bei iBrams (ehem. BBDO + CDO) GmbH & Co. KG, Frankfurt, einer Serviceplan-Beteiligungsgesellschaft.
- URSULA STEJSKAL**, UNTERNEHMENSBERATERIN und freie Mitarbeiterin bei X-plus. Ursula Stejskal war zuletzt Marketingleiterin bei der Österreichischen Post, ist Preisträgerin des Awards für trojanisches Marketing und war langjährig in leitender Vertriebsfunktion bei A1, Unisys und Data Systems. Sie trug die Verantwortung für den Aufbau des A1-Onlineshops und konzeptionierte u.a. den POS-Auftritt von ‚Orange Schweiz‘ bzw. koordinierte die POS-Umgestaltung der **Post + BAWAG-PSK** mit.
- STEPHAN OHMS**, AKKRED. UNTERNEHMENSBERATER (UBIT, WKO) Ind.kfm., Betriebswirt und zertifizierter Berater (ISO 9001) in Marketing, IT, Logistik, Außenwirtschaft. Initiator / ehem. Manager eines internat. Branchen-KMU mit CRM-Aktivität. Mit Kunden (Weltmarktführer) Erhalt eines Service-Awards vor 300 deleg. Customer-Care Managern. Zuvor ehem. Key Account Manager bei grossen US- und NL-Konzernen innerhalb Europas. Derzeit Arab Trade Expert, AACC (Austro-Arab Chamber of Commerce, Wien), Team-Member der Experts Group KN, WKO Wien u.a. Finanzreferenzen (gemeinsam mit Mandanten) u.a. **RZB, Unicredit, UBS**



Ihre kostenfreie Teilnahme, die Teilnehmerzahl ist begrenzt !
Nur mit Anmeldung unter: austria@x-plus-management.com

Termin: Do., 25.04.13 / 18 – 20 Uhr im Wein & Co.
am Schottentor, Universitätsring 12, KG Eventraum, A-1010 Wien

X-plus-Mgmt., Lederergasse 6, A-5020 Salzburg, Tel.: 0662 - 88 18 00, Mo.-Fr. 9 - 19 Uhr
Veranstalter.: X-plus DACH.I. CEE. MENA / ViSDP: Alle ReferentInnen und die iew. zust. PR

