

## **MEDIENMITTEILUNG**

### Online Sales Power 21 - Tagung mit Zukunftsblick **Die neuen Trends des Verkaufens nach der Pandemie**

*Die Pandemie hat in der Verkaufs- und Vertriebswelt tiefe Spuren hinterlassen. Sie wirkte in Bezug auf die Digitalisierung wie ein Booster. Vieles hat sich verändert – und wird verändert bleiben. Bei der Wiederbelebung der Wirtschaft spielt der Verkauf eine neue, entscheidende Rolle. Wie die aussehen wird, haben Experten:innen einem exklusiven Teilnehmer:innen Kreis beim Online-Event offenbart.*

Wie Verkauf und Vertrieb aussehen, wenn Vertriebler draussen bleiben müssen und Kunden nicht (physisch) herein dürfen, hat die Pandemie gezeigt. Sie wird (hoffentlich) bald der Vergangenheit angehören. Auch wenn der Blick in die Zukunft noch verschwommen ist, so wird an der Online Sales Power 21 doch eines klar: Vieles wird anders. Nachhaltig anders. Auch die Sales Power selbst war anders, wie Uwe Tännler und Paul David Becker im Grusswort an die Teilnehmenden betonten. Da klang die Verwunderung an, dass 80 Prozent aller Konferenzen zurzeit online stattfinden. Dass Covid-19 die Digitalisierung enorm beschleunigt, betonte auch Prof. Dr. Markus Schögel, der die Tagung moderierte und keinen Zweifel daran liess, dass radikale und nachhaltige Veränderungen in Verkauf und Vertrieb anstehen.

#### **Was ändert sich? Die Meinung der Referenten:**

Die Form des Verkaufens hat sich während der Pandemie verändert, wie Dr. Martin Baumüller von Geberit in seinem Referat betonte. Der physische Verkauf wird nicht einfach verschwinden aber der Digitale Verkauf wird noch mehr aufholen, denn die Kunden haben Vertrauen zum Online-Kauf aufgebaut und dessen Vorteile über längere Zeit erfahren. Dieser Meinung waren auch die Teilnehmenden der Online Sales Power, wie eine Umfrage zeigte: Nur 30 Prozent waren der Meinung, dass der Verkauf in Zukunft vor allem physisch sein wird im Gegensatz zu 70 Prozent, die überzeugt sind, dass er vorwiegend digital stattfinden wird. Dementsprechend sollte optimaler Kundenservice nicht nur ein Projekt sein, sondern zur Haltung werden, wie Referentin und Erfolgsautorin Sabine Hübner betonte.

Die Verschiebung der Interaktionskanäle hin zu Remote Selling, Hybrid Selling und Multi-Channel war das Thema von Prof. Dr. Christian Schmitz von der Ruhr Universität Bochum. Aussendienstmitarbeiter wird es trotzdem brauchen, denn nicht alle Kunden sitzen am PC oder kennen sich mit der Technik bestens aus.

Plattformen sind wichtig geworden, betont Klaus Hengstmann. CRM Systeme werden immer wichtiger für den Vertrieb. Marketing/Sales Automation, Social Media, Sales Engagement/Listening werden den Verkauf in Zukunft stark beeinflussen. Samuel Vonrüti vom Projekt Vitra ist überzeugt, dass die Pandemie die Frage wie und wo wir arbeiten, beschleunigt hat, Stichwort Home Office. Und Dr. Stefan Fraude von Digitec Galaxus sieht nachhaltige Effekte der Pandemie in der vermehrten Nutzung von eCommerce Kanälen.

#### **Was von der Sales Power 21 bleibt**

Der positive Eindruck, dass bei einer Online-Tagung zwar kein Handshake möglich ist, dass aber durchaus viel gelernt und erfahren wird: Der Verkauf nach alter Schule wird nicht einfach verschwinden, aber es wird neue Werkzeuge, Kanäle und Prozesse geben, die Verkäufer:innen der Zukunft in ihr Berufsbild integrieren müssen. Dafür war die Sales Power 21 selbst eine gute Übung denn die Online-Interaktion bringt Technik-Know-how und Routine.

Die innovative Online-Plattform der Veranstaltung bot vielfältige Möglichkeiten Kontakte zu pflegen. Sehr positiv kam das professionelle Studio zur Geltung sowie die Präsentationen, die abwechselnd die Speaker und den Inhalt der Vorträge in den Vordergrund rückte.

Die Sales Power Online zu erleben, war die Teilnehmenden eine lohnende Erfahrung mit vielen neuen Erkenntnissen im Blick auf die Zukunft des Verkaufens. Die nächsten Veranstaltungen von Swiss Marketing Forum, der Sales Excellence Award im November und der Marketing Tag am 19. August, werden wieder face-to-face stattfinden.

Das **Swiss Marketing Forum (SMF)** ist führender realer und digitaler Vermittler von aktuellem, praxisbezogenem Verkaufs- und Marketing-Know-how. Durch seine wirtschaftlich relevanten Events, Foren und Plattformen vernetzt das SMF Marketing-Spezialisten und schafft nachhaltige Business-Beziehungen. Netzwerkerweiterung, konzentrierte Weiterbildung interner Verkaufs- und Marketing-Fachleute, „Best Practices“ zur Bewältigung interner Herausforderungen, innovative Ideen und neue Lösungsansätze werden vom SMF alle hochgeschrieben. Das Forum ist der Veranstalter des Marketing Tags sowie der Sales Power Fachkonferenz und verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Konferenz-Organisation.

## **Medienkontakte:**

Swiss Marketing Forum | Steinackerstrasse 38 | CH-8902 Urdorf  
Tel. +41 44 220 10 80 | [www.swissmarketingforum.ch](http://www.swissmarketingforum.ch)  
Uwe Tännler, Präsident  
[uwe.taennler@swissmarketingforum.ch](mailto:uwe.taennler@swissmarketingforum.ch)