

**Persönliche Einladung**  
**Do., 25.04.13 Wien**  
**von 18 bis 19.15 Uhr im Wein & Co.**








## Erfolgreiche Kunden(rück)gewinnung am POS

oder .. was Ihre Kunden wirklich woll(t)en !



**Wertvolle Tipps und Anregungen für Banken, Versicherungen, Immobilien**

### PROGRAMM

- 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
- 
- 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
- 
- 19.15 Uhr**  DISKUSSION UND GET TOGETHER open end **Einladung zum Net(t)working bei ANTIPASTI & DIV. WEIN u.a. GETRÄNKEN**

### REFERENTEN UND MODERATION

-  **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** mit der **BAWAG-PSK** mit. 
-  **GERHARD MAIER**, VERTRIEBSDIREKTOR für das CRM-Portfolio von Aptean in der deutschsprachigen Region ‚DACH‘. (**Aptean-Finanzkunden** sind u.a. **AXA** oder **Barclays**). 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 er Vice President, Sales & Marketing bei iBrams (ehem. BBDO / CDO) GmbH & Co. KG, Frankfurt. 
-  **STEPHAN OHMS**, UNTERNEHMENSBERATER (UBIT, WKO) Industriekaufmann, Betriebswirt, zertifizierter Berater (ISO 9001) in Marketing, IT, Logistik, Außenwirtschaft. Gründer und ehem. Manager eines bekannten Branchen-KMU (mit Firmenakademie) und europaweiter Erfolgsausrichtung. Zuvor Key Account Manager bei US- und NL-Konzernen innerhalb Europas. Tätigkeit als Arab Expert in der AACC (Austro-Arab Chamber of Commerce, Wien) für Aussenhandel, Team-Member Experts Group KN der WKO sowie Experte bei brainguide. Gemeinsam mit einem Kunden, Weltmarktführer, Erhalt eines bundesdeutschen Service-Awards vor über 300 Customer-Care-Managern. Multiple Ländererfahrung in DACH, CEE, MENA. Kunden (mit / für Mandanten) **Raiffeisen, UBS** 



X-plus-Management GmbH

Internationale Unternehmensberatung  
International Consultancy and Advisory

DACH/Italy - CEE - MENA

begrenzt !

Anmeldung m. Ref. **Xpl4fin0413**: [austria@x-plus-management.com](mailto:austria@x-plus-management.com)

Ort: Mi., 28.11. / 11.30 Uhr, Wein & Co., Wien, Stephansplatz

Adresse: [www.weinco.at/filialen/alle-filialen](http://www.weinco.at/filialen/alle-filialen)