

## E-Day: Das Programm

	Saal 3 Kostenlose Checks	Saal 1	Saal 4 Pro-Serie (für IT, Druck, Werbung, Tech. Büros)
09:00-12:00	<b>IT-Security-Check</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Notebooks</li> <li>▪ Wireless-Geräte</li> <li>▪ Mobiltelefone</li> </ul> <b>Website-Check</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Design</li> <li>▪ Technik</li> </ul>		<b>UBIT Success</b> Seminar Dr. Hans Eicher: <b>Die geheimen Spielregeln im Verkaufsgespräch</b>
11:00-12:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Werbewirksamkeit</li> </ul> <b>Internet-Rechts-Check</b>	<b>Smart &amp; Safe - mobiles Arbeiten mit Hosted Exchange</b> Martin Held, Andreas Jelinek, UPC Austria GmbH	
12:00-13:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imbiss</li> <li>▪ one-to-one Expertengespräche</li> <li>▪ Besuch der Aussteller</li> </ul>		
	Saal 2 E-Marketing (für alle Unternehmer)	Saal 1 IT-Organisation (für alle Unternehmer)	Saal 4 Pro-Serie (für IT, Druck, Werbung, Tech. Büros)
13:00-14:00	<b>Web 2.0: Was bieten die neuen Möglichkeiten im Internet?</b> Arne Schönleben	<b>Tipps für sicheres E-Banking</b> Mag. Claudia Nitschke DHI Chris Kampmüller	<b>itlaw:update</b> Wichtige IT-Rechtsänderungen in den vergangenen 3 Monaten Mag. Peter Harlander
14:00-15:00	<b>Web 2.0: RSS Newsfeed, Podcast &amp; Co machen für Sie die Arbeit</b> Michael Kohlfürst	<b>Entdecken Sie die Möglichkeiten Ihrer IT</b> Thiemo Sammern	<b>UBIT Dialog</b> Podiumsdiskussion mit DI Wilfried Seyruck, Michael Mrazek, Dr. Manfred Tscheligi, FH-Prof. DI Dr. Gerhard Jöchtl Moderation: Mag. Bernhard Bauer
15:00-16:00	<b>Web 2.0: Online-Communities als Marketing-Phänomen</b> Michael John	<b>Von VoIP zur Internettelefonie</b> Kurt Krenn	<b>Die Daten-Gesellschaft. Welche Anforderungen kommen 2008 auf die IT- und Web-Branche zu?</b>
16:00-18:00	<b>Saal 2:</b> <b>Werbung in virtuellen Welten: Noch mehr Erfolg durch ein zweites Leben</b> Eröffnung: KommR Julius Schmalz Vortragende: Mag. Peter Harlander, Martin Sternsberger Moderation: Dr. Andreas Windischbauer		
Ab 18:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imbiss</li> <li>▪ one-to-one Expertengespräche</li> <li>▪ Besuch der Aussteller</li> </ul>		

## Großer IT-Infotag am 1. März im WIFI

## Podcasts, Blogs &amp; RSS Feeds

„Web 2.0“ – auch nur eine Internet-Blase oder steckt mehr dahinter? Der diesjährige E-Day der WKS informiert und zeigt aktuelle Beispiele, wie Unternehmer mit Web 2.0 umgehen und es nutzen können.

Bereits zum siebten Mal findet am 1. März im Salzburger WIFI der diesjährige E-Day der Wirtschaftskammer Salzburg statt. Spannende Themen und aktuelle Trends aus der Welt der Informationstechnologie und des E-Marketing garantieren wohl auch dieses Jahr ein volles Haus.

Mag. Peter Harlander, IT-Sprecher in der Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT) und damit gemeinsam mit der WKS Veranstalter des E-Day, zum diesjährigen Programm: „Web 2.0 ist ein Schlagwort, das seit kurzem in aller Munde ist. Wir wollen kritisch hinter die Fassade blicken und schauen, welche Bedeutung Podcasts, Blogs oder Social Communities tatsächlich für Unternehmen haben. Und da vor allem für KMU und EPU. Denn dass große Unternehmen diese neuen Werkzeuge bestens einsetzen, wissen wir. Wie sieht es aber bei den kleineren aus? Da ist es wichtig, die richtige Wahl aus dem reichhaltigen Angebot von verschiedenen Maßnahmen zu treffen.“ Experten der Fachgruppe UBIT werden in drei verschiedenen Fachvorträgen zu Web 2.0 dieses neue Phänomen beleuchten und auf die Sinnhaftigkeit für KMU und EPU prüfen. Unter [www.eday-salzburg.at](http://www.eday-salzburg.at) kann man sich schon jetzt für die Veranstaltung anmelden.

Neben dem Schwerpunkt „Web 2.0“ widmet sich der E-Day 2007 aber auch der IT-Büroorganisation bzw. der IT-Sicherheit. So wird Thiemo Sammern unter anderem darüber referieren, wie man in Unternehmen moderne Software-Lösungen besser ausnutzen kann und wie man Geschäftsprozesse sicherer machen kann: „Oftmals reicht es, bestehende Software richtig anzuwenden“, so Sammern, „manchmal entwickeln wir aber gemeinsam mit dem Kunden maßgeschneiderte Programme, die exakt auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt sind. Dadurch werden Abläufe im Unternehmen meist effizienter und komfortabler.“

## IT überprüfen lassen und optimieren

Neu ist dieses Jahr, dass der E-Day bereits morgens um 9.00 Uhr beginnt und die Abendveranstaltung früher endet. Bis Mittag haben alle Unternehmerinnen und Unternehmer die Chance, an eigens eingerichteten Prüfständen den Zustand ihrer EDV zu hinterfragen: Salzburger IT-Unternehmer überprüfen kostenlos die Sicherheit aller mitgebrachten Notebooks, Pocket-PCs, Mobiltelefone und Funkrouter, checken die Werbewirksamkeit von Websites und geben Auskunft, ob die Website elementare Anforderungen des Internet-Rechts erfüllt. Ab 13.00 starten die Fachvorträge.

FORTSETZUNG AUF SEITE 19

sponsored by





Die hochkarätigen und brandaktuellen Vorträge der IT-Experten sorgten schon im Vorjahr beim „E-Day“ für großes Interesse. Foto: Neumayr

## Werbung in den neuen virtuellen Welten

# IT-Produkte gut verkaufen

FORTSETZUNG VON SEITE 18

Neben den beiden Schwerpunkten Web 2.0 und IT-Büroorganisation wird es eine dritte Vortragsreihe ausschließlich für IT Profis geben, wie etwa die Mitglieder der Fachgruppe UBIT, Druck, Werbung und Marktkommunikation und der Technischen Büros. Dr. Hans Eicher, Verkaufspsychologe und

Interview). Abschluss des diesjährigen E-Day wird wieder eine große Abendveranstaltung sein, bei der über den aktuellsten Trend im Internet gesprochen wird: Werbung in virtuellen Welten. Im Anschluss an den diesjährigen E-Day besteht die Möglichkeit, in Einzelgesprächen am Buffet mit den Experten zu diskutieren.



Dr. Hans Eicher, Verkaufspsychologe, spricht beim diesjährigen E-Day im Rahmen der „Vortragsreihe für IT-Profis“. Foto: FG UBIT

Bestseller-Autor wird im Rahmen dieser Pro-Reihe ein eigenes Seminar zum Thema „Die geheimen Spielregeln im Verkauf“ anbieten, das punktgenau auf die Bedürfnisse der eingeladenen Fachgruppen eingeht. Dabei wird vermittelt, wie man vor allem in sehr technischen Berufen nicht vergisst, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen und nicht die Technik (siehe



## Was macht Unternehmen erfolgreich?

Konzentrieren Sie sich ganz aufs Wesentliche? In der Fachgruppe UBIT finden Sie genau jene Expertinnen und Experten, die Ihren Erfolg unterstützen. Mehr über die Leistungen der Unternehmensberater, Informations-technologien und Buchhalter in Stadt und Land Salzburg erfahren Sie auf [www.ubitsalzburg.at](http://www.ubitsalzburg.at) oder unter 0662 / 8888 – 638.

**Wir unterstützen  
Ihren Erfolg!**  
Fachgruppe UBIT Salzburg

[www.ubitsalzburg.at](http://www.ubitsalzburg.at)



## Die geheimen Spielregeln im Verkaufsgespräch

Am E-Day 2007 wird im Rahmen der neuen Professional-Reihe ein Seminar von Dr. Hans Eicher zu psychologisch wirksamen Tipps bei Verkaufsgesprächen angeboten.

Dr. Eicher ist führender Verkaufspsychologe, Autor des Bestsellers „Der Verkaufs-Alchimist“ und war jahrelang Abteilungsleiter für Personalentwicklung und Verkaufsausbildung beim Porschekonzern in Salzburg.

**SW: Was hat sich im Verkauf, vor allem im IT-Bereich, in den letzten Jahren getan?**

**Eicher:** Viele sind im IT-Verkaufsbereich noch zu sehr auf die Technik konzentriert. Ich glaube aber, dass vor allem im IT-Bereich der Mensch vor der Technik kommen sollte. Wenn ich die Bedürfnisse und Motive meines Kunden kenne, dann kann ich auch genauer auf seine Wünsche eingehen.

**SW: Aber sind neue Produkte aus der Welt der Informationstechnologie nicht sehr schwer zu verstehen?**

**Eicher:** Kunden sind mündig. Viele haben sich bereits vorinformiert, bevor sie in ein Geschäft gehen. Die knallharten Facts nutzen den Kunden wenig. Sie wollen wissen, ob das ausgesuchte Produkt zu ihnen passt und wofür sie es verwenden können. Ein Beispiel: Wenn ich eine Waschmaschine kaufe, werde ich selten den Verkäufer bitten, mir sämtliche Programme aller lagernden Modelle aufzuzählen. Wenn er ein guter Verkäufer ist, wird er mich fragen, wofür ich die Maschine brauche, wie oft ich wasche, ob ich Sport mache, ob ich allein lebe. Als Kunde habe ich dann automatisch das Gefühl, dass es hier um mich geht und nicht um die Maschine. Das sollte das Ziel jedes Verkaufsgesprächs sein.

**SW: Welche Tipps geben Sie in Ihren Seminaren den Teilnehmern?**

**Eicher:** Da gibt es vieles, das man berücksichtigen könnte. Für mich ist aber sehr wichtig: Weichen Sie vom Durchschnittsverhalten Ihrer Branchenkollegen ab, fallen Sie aus der Rolle. Wer sich zu 100% als Mensch einsetzt, weicht automatisch vom Durchschnitt ab, denn jeder Mensch ist einzigartig. Außerdem sollte man auf Augenhöhe mit dem Kunden reden, zuhören, gute analytische Fragen stellen und auch erklären, warum man diese Fragen stellt. Dann fühlt sich der Kunde ernst genommen und hat ein gutes Gefühl bei seinem Einkauf. Egal ob es um eine Waschmaschine oder eine Website geht.

Das Seminar wird von der Fortbildungsreihe „UBIT-Success“ der Fachgruppe Unternehmensberatung und Informationstechnologie organisiert.