



Wir ertrinken in Informationen * Wir hungern nach Wissen * Was tun wir für Können?

Guten Tag, liebe Geschäfts- und Netzwerkpartner

unser Kontakt soll sich auch für Sie lohnen.

Wir haben wieder drei Highlights / Höhepunkte / Spitzenleistungen / Krönungen für Sie zusammengestellt.

Übrigens: Wer nur hören will, was er schon weiß, wird das bleiben was er ist.

Veranstaltungen

Wir laden Sie herzlich ein

😊 **Fonds Finanz Messe in Düsseldorf 22.6.2016** Thema: Verkaufen 2020! Noch bessere Wege zu begeisterten Kunden und Mandanten. <https://www.kvk-messe.de/>
Speaker: Dipl.-Kfm. Hans D. Schittly

😊 **Für FG-Finanz-Partner: 12. Juli in Heilbronn** Thema: Sensitive Verhandlungsführung <https://www.fg-finanz-service.de/> Trainer: Dipl.-Kfm. Hans D. Schittly

😊 **Hauptstadt Messe in Berlin am 27.09.2016** Thema: Verkaufen 2020! Noch bessere Wege zu begeisterten Kunden und Mandanten. <https://www.hauptstadtmesse.de/>
Speaker: Dipl.-Kfm. Hans D. Schittly



Offenes Seminar / Training mit Dipl.-Kfm. Hans D. Schittly: Kombi-Training Außen- und Innendienst von Agenturen

12. September 2016 im Raum Frankfurt/Hanau

14. September im Raum Berlin/Leipzig

19. September im Raum Ulm

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Kunden sind Mittelpunkt - nicht das Mittel - Punkt!
- So kaufen Kunden und Mandanten gerne ein.
- Kundenorientierung
- Vom Ich und Wir zum Sie!
- Kundenrückgewinnung
- Kündigungsbearbeitung
- Neukundengewinnung
- Ganzheitliche Beratung

Es genügt nicht zu wissen, **was** zu tun ist. Es ist wichtig zu wissen **wie** es zu tun ist!

Nähere Einzelheiten erhalten Sie über info@ziele-erreichen.de

Der Irrtum

Friedolin wollte unbedingt Golfen, schließlich spielten einige seiner Freunde schon und er wollte denen nicht nachstehen. Er kaufte sich einige Bücher und las alles was beim Golfen zu beachten ist:

Schwung, Haltung usw. Er konnte es kaum erwarten mit seinen Freunden zu spielen und er wollte glänzen. Endlich war es soweit. Zu seinem Entsetzen traf er keinen Ball, er setzte sich dem Gelächter seiner Freunde aus, denn er hatte Wunderdinge prophezeit.

Wie viele Bücher über Verkauf haben Verkäufer schon gelesen, CDs angehört, Vorträge und Seminare besucht. Mit welchem Erfolg?

Verhaltensänderungen sind nun mal nur durch ständiges Üben und Wiederholen zu erreichen.

Testen Sie doch mal www.sales-stories-interactive.de - das virtuelle Online TrainCoaching.

Hier entscheiden Sie **was** Sie trainieren wollen, **wann**, **wo** und **wie oft**. Der virtuelle Coach gibt Ihnen sofort qualifiziertes Feedback,

falsches Verhalten wird gelöscht und durch richtiges ersetzt. Es ist nun mal die höchste Stufe der Motivation zu erleben, wie man stetig besser wird und wie die Umsätze steigen!

Wir schaffen Platz:

Und räumen unser Lager - Restbestände gleich bestellen, nur solange Vorrat reicht!

1) PQ-Coaching statt	122,-- €	jetzt nur	68,-- €
2) DVD Sales Stories statt	55,-- €	jetzt nur	30,-- €
3) Wohin geht die Reise statt	20,-- €	jetzt nur	9,-- €
4) Lebens- und Ruhestandsplaner statt	25,-- €	jetzt nur	13,-- €
5) Faszination Verkaufen statt	22,50 €	jetzt nur	15,-- €

Die Ware ist nur in begrenztem Umfang verfügbar, Lieferung erfolgt nach Eingang der Bestellung.

Ihre Bestellung senden Sie bitte über: Fax: 089 - 242 940 95 /

E-Mail: info@ziele-erreichen.de

zurück mit Ihren Angaben:

Ich bestelle:

Nr.: Menge:

Nr.: Menge:

Nr.: Menge:

Ihre Rechnungsanschrift

Auch das noch

Auszug aus der Arbeitsordnung für Angestellte aus dem Jahre 1870:

Jeder Angestellte hat die Pflicht, für die Erhaltung seiner Gesundheit Sorge zu tragen. Kranke Angestellte erhalten keinen Lohn.

Deshalb sollte jeder verantwortungsbewusste Commis von seinem Lohn eine gewisse Summe zurücklegen.