

Inhalt

Vorwort des Herausgebers 11

Vorwort von Erich-Norbert Detroy 16

IBM ThinkPad Notebooks 17

Vinzenz Baldus

Die Texter und Trainer für Kunden-Betreuung in Bestform! 18

Thomas Baschab

Mentaltrainer zahlreicher Top-Unternehmen
und internationaler Spitzensportler 23

Norbert Brecht

Für mehr Erfolg im Markt - und alles, was damit verbunden ist 28

Natascha Brecht-Erben

Ihr Partner für DAS »mediterrane Trainingserlebnis« 33

Jochen Peter Breuer

Experte für transkulturelle Wertschöpfung 38

Andreas Buhr

Deutschlands Experte für Vertriebsintelligenz 43

Bruno L. Catellani

Der internationale Experte für Persönlichkeitsentwicklung und
Erfolgstraining 48

Martin Dalla Vecchia

Experte für den IT-Verkaufserfolg durch BPX-Wissensvermittlung 53

Erich-Norbert Detroy

Nur Begeisterte begeistern, Befähigte befähigen, Bewegte bewegen 58

Bernhard Doetsch

Partner für Organisation und Kommunikation im Unternehmen 64

Heinz Feldmann

Der Mitbegründer von www.vbc.biz 69

Claudia Fischer

Die Top-Spezialistin für telefonische Kommunikation,
Telefonverkauf und -akquisition 74

Dr. Stefan Frädrich

Verkaufen mit Günter, dem inneren Schweinehund 79

Roland Franck

Tu's oder passe! 84

Hans Peter Frei

Der Experte für ergebnisorientierte Neukundengewinnung 90

Helmut Fuchs

Experte für Motivations- und Handlungsforschung 95

Bruno Graf

VerhaltensTrainer für Führungs- und Verkaufskompetenz 100

Uwe Günter-von Pritzbuer

Volljurist, Vollblutverkäufer, Experte für
Vertriebsaktivierung und -Steuerung 105

Carlheinrich Heiland

Experte für Entwicklung von Marketingorganisationen 110

Hans A.

Der Experte für Trainingserfolge im Vertrieb 115

Angelika Höcker

Die herausragende Beraterin für verzwickte
Arbeits- und Lebenssituationen 121

Jürgen Hollstein

Die Treppe deines Erfolges wächst mit jedem Schritt, den du gehst! 126

Michaela Kern

Mit Strategie überzeugen und gewinnen 131

Prof. Dr. Jörg Knoblauch

Dieses Jahr-Ihr bestes Jahr! 136

Dieter Krämer

Grey hair adviser 141

Dirk Kreuter

Neukunden mit Garantie! Vertriebsexperte für Neukundengewinnung 146

Peter Krötenheerdt

Der Spezialist für Beziehungen im Verkaufsdialog 151

Claus von Kutzschenbach

Der Spezialist für Erfolgs-Strategien im Wettbewerb 156

Martin Limbeck

Spitzenverkaufstrainer und Hardselling-Experte 161

Pero Micic

Der Zukunftsmanager 166

Alexander Munke

DER ENTERTRAINER* 171

Helmut O. Muthers

Der Experte für strategische Innovationen 176

Andreas Nawrocki

Top Level Selling'- Verkaufen auf höchstem Niveau 181

Rolf W. Nievergelt

Der Experte für strategisches Verkaufen:

Lernen Sie Verkaufs-Schach! 186

Dan Norenberg

Expert for Transcultural Leadership and Sales 191

Heinz Pechek

Management Konsultation - Strategieentwicklung -

Marketing - Supply-Change-Engineering 196

Helmut Pfeifer

Der Experte für Kommunikation, Körpersprache und systemischen Lebenserfolg 201

Wolfgang Ronzal

Mitarbeiter motivieren - Kunden begeistern - mehr verkaufen! 206

Dr. Walter Rosenberger

G.I.P.F.E.L.*- Beratung at its best 211

Bernhard Saneke

Warum Flugzeuge abstürzen und Unternehmen versagen 216

Frank M. Scheelen

Menschliche Potentiale erkennen und aktivieren 221

Anna-Maria Schmidt

Vorsitzende des Vorstandes der Volksbank Ost reg.Gen.m.b.H.

Wien-Schwechat 226

Prof. Dr. Barbara Schott

Internationale Expertin für das Finden der eigenen Exzellenz 231

Dr. Jörg-Peter Schröder

Der internationale Experte für Unternehmensgesundheit und

authentische Persönlichkeitsentwicklung 236

Anne M. Schüller

Führende Expertin für Loyalitätsmarketing 241

Prof. Dr. Lothar Seiwert

Europas führender Bestseller-Autor und Erfolgstrainer

für Zeitsouveränität und Lebensbalance 246

Holger Six

Internationaler Experte für systemische Performance 251

Gregor Staub

Entdecke das 8. Weltwunder... das Gedächtnis! 256

Lothar Stempfle

Der Spezialist für den Transfer von Seminarinhalten in die Praxis 261

Regina Turowski-Willeck

Für das Wesentliche begeistern - Erfolg ist das Ergebnis 266

Norbert R. Weisshaar

Der internationale Experte für Key Account Management Coaching 271

Ursula Widmann-Rapp

Die Vertriebsspezialistin für das Handwerk 276

Helmut E. Wirtz

Experte für persönlichen und unternehmerischen Verkaufserfolg -so

Wirtz was! 281

Ekkehard Zahn

Wir verbinden Vertriebscontrolling mit Eigenmotivation 286

Heidi M. Zöllig

Die Trainerin, die Ihre Verkaufsteams zum Erfolg führt 291 ...

und zum guten Schluss:

Hans-Uwe L. Köhler

Der internationale Experte für emotionale Kommunikation 296