



Martin Limbeck

Erich-Norbert Detroy

Andreas Buhr

Dirk Kreuter



SALES PROFESSIONAL

Vier Star-Trainer für mehr Erfolg

So etwas gab es noch nie – vier Top-Trainer unterschiedlicher Richtungen an einem Tag. Profitieren Sie von der breiten Auswahl an Verkaufsrichtungen und Spitzen-Trainern. Entscheiden Sie selbst, welche Richtung Sie im Moment weiterbringt!

Termin: 8. November 2010

Ort: MUMOK, Museum Moderner Kunst Stiftung
Ludwig Wien, Hofstallungen, Wien

SALES professional – professionell verkaufen

Setzen Sie neue Impulse für Ihren Verkauf

13.00 Uhr Einlass

14.00 – 15.00 Uhr

Erich-Norbert Detroy

Vertriebsstrategien, die zünden

- Die Dynamik heutiger Verkaufserfolge kennen und nutzen
- Vision, Mission und Passion als Triebfedern großer Erfolge
- Wie eine gute Verkaufsstrategie die Verkaufstaktik beflügelt
- Begeistern. Befähigen. Bewegen. – Wie man die ganze Verkaufsmannschaft mitreißt

Erich-Norbert Detroy



ist einer der führenden und profiliertesten Management-, Motivations- und Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum. Über 30 Jahre Berufserfahrung, die er in über 400 europäischen Unternehmen sammelte und in mittlerweile zehn Fachbüchern publizierte, garantieren erfolgreiche Konzepte. Detroy ist Past-Präsident des Club 55 / Genève/CH, der Gemeinschaft Europäischer Marketing- und Verkaufs-Experten.

15.00 – 16.00 Uhr

Dirk Kreuter

Neukunden mit Garantie – Ungeahnte Akquise-Erfolge durch den Schachbrett-Effekt

- So kommen Sie gratis an neue Kundenkontakte
- ... und binden gleichzeitig Ihre Bestandskunden
- So lösen Sie zielgerichtet Empfehlungen für Ihre Wunschkunden aus
- So nutzen Sie Xing als Akquise-Instrument

Dirk Kreuter



als selbständiger Handelsvertreter sammelte er seine ersten Praxiserfahrungen im Vertrieb. Die Zusammenarbeit mit vielen Marktführern, mittelständischen und namhaften internationalen Unternehmen aus ganz Mitteleuropa haben ihm den Ruf des konsequent praxisorientierten Vertriebs- und Marketingexperten eingebracht. Er ist heute Expertenmitglied im Club 55 und im ASTD, American Society for Training and Development sowie Autor, Co-Autor und Mit-Herausgeber mehrerer Fachbücher, DVDs, E-Books, Newsletter und Hörbücher.

16.30 – 17.30 Uhr

Martin Limbeck

Das Neue Hardselling – Verkaufen heißt verkaufen

- Die DNA des Neuen Hardsellers
- Wege, die Lenkung im Gespräch zu bekommen und zu behalten
- Schlagfertigkeit leicht gelernt
- Konsequenz zum Abschluss – garantiert!

Martin Limbeck



hat sich als Top-Speaker über die Jahre etabliert und seinen Expertenstatus in den letzten Jahren erarbeitet. Er zählt heute zu den Spitzen-Verkaufstrainern und Hardselling-Experten in Deutschland. Limbeck ist Autor und Co-Autor verschiedener Bücher. Als Referent ist er für namhafte Unternehmen wie Management Circle tätig. Des Weiteren ist er Lehrbeauftragter der European School of Business (ESB). Seine Expertise wird in relevanten Vereinigungen wie dem Club 55 geschätzt.

17.30 – 18.30 Uhr

Andreas Buhr

Machen statt meckern – 10 Regeln machen Führung leicht und effizient

- Vorbild sein, Zielklarheit haben und geben
- Initiative ergreifen, Verantwortung übernehmen
- Mut haben, Entscheidungen treffen
- Talente managen, Leistung ermöglichen, Ergebnisse erzielen

Andreas Buhr



Andreas Buhr, die „Umsatz-Maschine“, ist einer der bekanntesten Speaker im Bereich Führung und Vertrieb. Der Experte für VertriebsIntelligenz® und @lean leadership ist Vollblutunternehmer und erfolgreicher Trainer, Buchautor, Referent und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb.

im Anschluss **Fragerunde**

Ausklang mit Getränken und kaltem Buffet

ANMELDUNG



MAJ10B08
web

Ja, ich melde mich an für die Teilnahme:

SALES professional – professionell verkaufen

Termin: Montag, 8. November 2010, von 13.00 bis 18.30 Uhr
Ort: MUMOK, Museum Moderner Kunst Stiftung Ludwig Wien, Hofstallungen,
 1070 Wien, Museumsplatz 1, Tel. (01) 525 00-1414
Pauschale: € 499,- (exkl. 20 % USt)



Veranstaltungsmanagement

Mag. Katharina Purtscher
 T (01) 546 64-145
 E k.purtscher@RedEd.at



Programmmanagement

Robert Lajtos
 T (01) 546 64-180
 E r.lajtos@wirtschaftsverlag.at

Wir freuen uns schon auf Ihre Anmeldung und stehen Ihnen gerne für weitere Auskünfte zur Verfügung!
Telefon: (01) 546 64-148 • Fax: (01) 546 64-514 • E-Mail: anmeldung@RedEd.at • www.RedEd.at



GRATIS-TEST
www.die-wirtschaft.at
(01)740 40-7812

die wirtschaft
Service
Trends
Netzwerk

die wirtschaft
 Das KMU⁺ Magazin: Service + Trends + Netzwerk
www.die-wirtschaft.at

 Firma/Branche

 Vor- und Zuname

 Funktion

 Abteilung

 Straße

 Postleitzahl, Ort

 Telefon/Mobil

 Fax

 E-Mail

 Rechnungsadresse/genauer Firmenwortlaut

 Datum

 Unterschrift

RedEd | BUSINESS-TO-BUSINESS EDUCATION

Anmeldung: Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Rechnung, die Sie bitte nach Erhalt begleichen. Die Teilnahme ist nur möglich, wenn die Zahlung bei uns eingegangen ist. Kontaktieren Sie uns wegen attraktiver Gruppenrabatte! Ermäßigungen sind nicht addierbar.

Storno: Bei Stornierung bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 100,- berechnet, danach beträgt die Stornogebühr 50 % der Pauschale. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird die volle Pauschale verrechnet. Die Stornierung muss ausnahmslos schriftlich erfolgen, eine Ersatzperson kann selbstverständlich genannt werden. Programmänderungen und Veranstaltungsstornierungen behält sich der Veranstalter vor. Alle Gebühren exkl. 20 % USt!

Adressänderungen: Sollte sich Ihre Adresse oder die Ansprechperson geändert haben, so kontaktieren Sie uns bitte per Fax oder E-Mail!
 F (01) 546 64-514 E office@RedEd.at

AGB: Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie auf unserer Website www.RedEd.at finden. **DVR: 0671746**