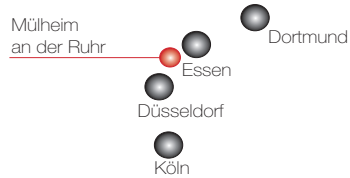




Location

Stadthalle Mülheim an der Ruhr
Theodor-Heuss-Platz 1
45479 Mülheim an der Ruhr
Tel. +49 (0) 208 940 96 0
Fax +49 (0) 208 940 96 19



Programmablauf

09:00 Uhr get together und Einlass
 10:00 Uhr STEVE KROEGER
 11:00 Uhr BORIS GRUNDL
 12:00 Uhr Pause
 12:30 Uhr Awardverleihung
 12:45 Uhr MARTIN LIMBECK
 13:45 Uhr Lunch
 14:45 Uhr DR. RENÉE MOORE
 15:45 Uhr ANDREAS BUHR
 16:45 Uhr Pause
 17:15 Uhr PROF. DR. JÖRG KNOBLAUCH
 18:15 Uhr STEPHAN HEINRICH
 19:30 Uhr AFTER-SHOW-PARTY
 open end

BUHR & TEAM
Akademie für Führung und Vertrieb AG

Martin Limbeck® **smile2**

firma.de
Durchstarten mit System!



GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

Anmeldung

Fax +49 (0) 6174 201619-99

Martin Limbeck®
Alte Gasse 4 a
61462 Königstein
kontakt@martinlimbeck.de
Tel. +49 (0) 6174 201619-0



Ja, ich/wir komme/n am 04. Juni 2016 zur Veranstaltung der SALES LEADERS in die Stadthalle in Mülheim an der Ruhr und bestelle/n verbindlich für mich, meine Kollegen, Geschäftspartner und Freunde:

- Silvercard** zu je 349,00 Euro*
- Platincard** (beste Plätze in den vordersten Reihen, reservierte kostenlose Parkplätze, Quick-Check-In, exklusive VIP-Lounge, After-Show-Party u. v. m.) zu je 549,00 Euro*
- Karten** für die **After-Show-Party** (bei Platincard bereits inkl.) zu je 99,00 Euro*

* Alle Preise verstehen sich zuzüglich MwSt. und beinhalten bereits das kalte und warme Buffet mit Getränken in den Pausen sowie den Zutritt zur begleitenden Messe. Ich bleibe jederzeit flexibel, da die Karten übertragbar sind. Eine Auszahlung ist nicht möglich.

Firma _____

Vor - und Zuname des Anmelders _____

Straße _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Name Teilnehmer 1 _____

Name Teilnehmer 2 _____

Name Teilnehmer 3 _____

Datum/Unterschrift _____

Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 10 Teilnehmern.
Ihre Spezialkonditionen erhalten Sie unter +49 (0) 6174 201619-0 von unserem Sales Manager Olaf Dau.

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Veranstalter.
Diese finden Sie auf www.martinlimbeck.de/agb.

7 Topspeaker auf einer Bühne!



SALES LEADERS

ANDREAS BUHR
 MARTIN LIMBECK
 STEVE KROEGER
 BORIS GRUNDL
 DR. RENÉE MOORE
 PROF. DR. JÖRG KNOBLAUCH
 STEPHAN HEINRICH
 MODERATION
 MARIO SCHMIDT

04. Juni 2016

Stadthalle Mülheim an der Ruhr

10:00 Uhr Beginn • 19:30 Uhr After-Show-Party

www.martinlimbeck.de

SALES LEADERS

- Das geballte Vertriebswissen von Spitzentrainern in sieben motivierenden Impulsvorträgen
- Erleben Sie sieben Topspeaker auf einer Bühne
- Profitieren Sie vom Know-how der Referenten



Certified Speaking Professional
MARTIN LIMBECK

DAS DIANA-PRINZIP®
Die intelligente Art der Neukunden-Akquise

- Akquise ist Chefsache
- So kommen Sie ans „Ja“ des Kunden und damit zum Termin
- Smarte Strategien für erfolgreiches Netzwerken

12:45 Uhr

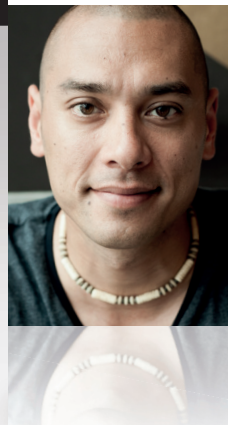


Certified Speaking Professional
ANDREAS BUHR

Führung im Vertrieb

- Erfolgreich motivieren!
- Passende Leute finden!
- Teams aufbauen!
- Ergebnisse erzielen!

15:45 Uhr

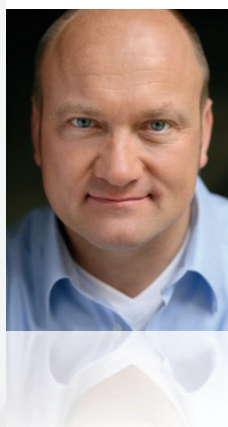


STEVE KROEGER

7 Impulse - Was Vertriebler von Bergsteigern lernen können

- Mit Leichtigkeit hohe Ziele erreichen
- Leistung abrufen, wenn es drauf ankommt
- Wie Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren

10:00 Uhr



BORIS GRUNDL

**Leading Simple® –
Erfolgreich Führen mit System**

- Wie Sie Menschen systematisch führen und sich damit entlasten
- So werden Ihre Mitarbeiter die Besten, die sie sein können
- Starke Menschen – starke Ergebnisse – starke Unternehmen

11:00 Uhr



DR. RENÉE MOORE

Die Kunst, sicher zum Abschluss zu kommen

- Die Psychologie der sehr erfolgreichen Verkaufsstrategien
- Warum Ihre Authentizität im Verkaufsprozess absolut entscheidend ist
- 4-Stufen-Verkaufsstrategie, mit der Sie sicher zum Abschluss kommen

14:45 Uhr

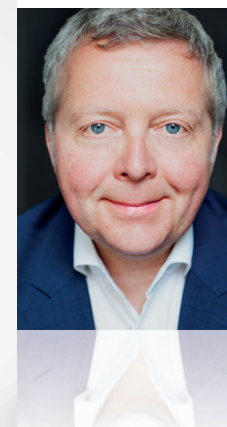


Certified Speaking Professional
**PROF. DR. JÖRG
KNOBLAUCH**

**Die besten Mitarbeiter finden und halten!
Nie wieder C-Mitarbeiter einstellen**

- Mitarbeiterauswahl nachhaltig verbessern
- Den Blick für A-, B- und C-Mitarbeiter schärfen
- Mit einem mehrstufigen Einstellungsprozess erfolgreich rekrutieren

17:15 Uhr



Certified Speaking Professional
STEPHAN HEINRICH

**Du willst es doch auch!
Souverän zu profitablen Geschäftskunden**

- So überzeugen Sie Entscheider
- Kundengespräche sicher zum Ergebnis führen
- Einfach profitable Geschäfte abschließen

18:15 Uhr



MARIO SCHMIDT

Moderation

Spritzig, charmant, souverän und stilsicher - unser Infotainer für Sie!