

SALESMASTERS & Friends 2013

Erleben Sie den Vertriebskongress der Superlative:

- 8 Top-Speaker werden Sie begeistern
- 7 Stunden geballtes Know-how für Ihren Vertriebs Erfolg
- Große B2B Messe
- After Show-Party und direkter Kontakt zu den Referenten

„Das Seminarhighlight des Jahres in Österreich. Grandios!“

Josef Graf
Vorstand, EFM Versicherungs Makler AG



Martin Laschkolnig Die Erfolgsprinzipien für Verkäufer

- Was „Hühnersuppe für die Seele“ und „The Secret“ mit erfolgreichem Verkaufen zu tun haben
- Mehr Geld mit weniger Stress bei gleichzeitig mehr Erfüllung und Spaß
- 3 Strategien um in 90 Tagen Resultate massiv zu steigern



Monika Matschnig Körpersprache: Lassen Sie Ihre Leistungen sichtbar werden!

- Nicht das WAS, sondern das WIE ist der Erfolgsfaktor
- Verfeinern Sie Ihr Handwerkzeug für eine optimale Wirkung und Überzeugungskraft
- Der Körper: ein Seismograph für die Wahrheit – Erkennen Sie, was Ihr Kunde wirklich denkt!

Martin Limbeck, CSP

Es ist nicht entscheidend wen du kennst -
entscheidend ist, wer dich kennt

- So positionieren Sie sich als „bedeutende Ressource“ im Gedächtnis Ihrer Kunden
- So verankern Sie sich wirksam und erfolgreich am Markt
- Sie erreichen, dass der Kunde Sie bevorzugt
- Sie schaffen es, dass der Wettbewerb Ihre Schritte hört und sich nach Ihnen umdreht
- So etablieren Sie sich als persönliche Marke



Dirk Kreuter

Umsatz Extrem!
Verkaufen im Grenzbereich

- Tipps & Tricks für die Akquise
- Mehr Umsatz durch Zusatzverkäufe
- So optimieren Sie Ihre Akquisepipeline



Helmut Muthers

Nehmt euch in Acht,
die Alten kommen

- Die Kunden- und Kaufstrukturen verändern sich radikal
- So „ticken“ ältere Kunden: Was sie lieben, was sie hassen
- Mit „99 Kleinigkeiten“ zum Service-Weltmeister
- Vorsprung durch Leistungen mit Alleinstellungscharakter



Andreas Buhr, CSP Führung im Vertrieb

- Die richtigen Mitarbeiter finden!
- Führen heißt: motivieren!
- Teams zum Erfolg führen!
- Konsequent sein!
- Ergebnisse erZIElen!



Markus Hofmann „Vorsprung durch Wissen“- Verkaufen beginnt im Kopf

- Alle Verkaufsargumente im Kopf
- Präsentationen frei halten
- NIE wieder einen Kunden-Namen vergessen



Max Mayerhofer Moderation

Für ihn war es schon immer leichter eine Rede zu halten als den Mund, denn sein Motto lautet:
Reden ist Schweigen und Silber ist Gold.