

# Programmablauf **SALESMASTERS** *The Friends*

- 09:00 Uhr **Get Together und Einlass**
- 10:00 Uhr **Martin Laschkolnig**
- 11:00 Uhr **Dirk Kreuter**
- 12:00 Uhr **Pause, 30 Minuten, Kaffee und Gebäck**
- 12:30 Uhr **Martin Limbeck**
- 13:30 Uhr **Pause, 60 Minuten, Mittagessen**
- 14:30 Uhr **Helmut Muthers**
- 15:30 Uhr **Andreas Buhr**
- 16:30 Uhr **Pause, 45 Minuten, Kaffee und Kuchen**
- 17:15 Uhr **Monika Matschnig**
- 18:15 Uhr **Markus Hofmann**
- 19:15 Uhr **Pause**
- 19:30 Uhr **After Show-Party**
- 22:00 Uhr **Veranstaltungsende**

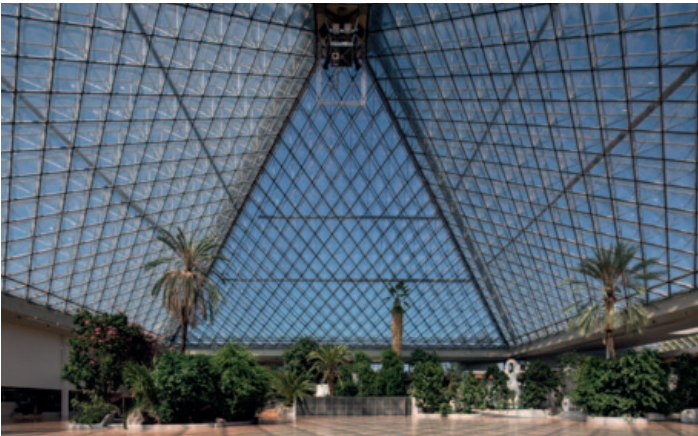
Ihre Veranstaltungsllocation in Wien:



**AUSTRIA TREND**  
EVENTHOTEL PYRAMIDE  
WIEN

Austria Trend Eventhotel Pyramide  
Parkallee 2  
2334 Vösendorf  
Tel. +43 (1) 699 00  
Fax +43 (1) 699 00-692  
www.austria-trend.at  
eventhotel.pyramide@austria-trend.at

Ein Zimmerkontingent ist bis zum 31.08.2013 zu Spezialkonditionen für Sie reserviert.



**Fax**  
**+49 (0) 6174 20161999**

Infos und Buchung



Ja, ich komme am **22.11.2013** zum **SALESMASTERS-Forum** in das Austria Trend Eventhotel Pyramide und bestelle verbindlich für mich, meine Kollegen, Geschäftspartner und Freunde

**Klassik-Karten** zu je € 299,00

**VIP-Karten** (beste Plätze in den vordersten Reihen, reservierte kostenlose Parkplätze, Quick-Check-In, exklusive VIP-Lounge, After Show-Party, Cocktailbar u. v. m.) zu je € 499,00

**Karten** für die **After Show-Party** (bei VIP bereits inkl.) zu je € 99,00

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. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen, die unter folgendem Link hinterlegt sind: <http://shop.managementtraining.de/PartnerDocs/agb>

\_\_\_\_\_ Firma

\_\_\_\_\_ Vor- und Zuname des Anmelders

\_\_\_\_\_ Straße

\_\_\_\_\_ PLZ \_\_\_\_\_ Ort

\_\_\_\_\_ Telefon

\_\_\_\_\_ E-Mail

\_\_\_\_\_ Name 1. Teilnehmer

\_\_\_\_\_ Name 2. Teilnehmer

\_\_\_\_\_ Name 3. Teilnehmer

\_\_\_\_\_ Name 4. Teilnehmer

\_\_\_\_\_ Ort \_\_\_\_\_ Datum, Unterschrift

**Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 10 Teilnehmern.** Ihre Spezialkonditionen erhalten Sie unter **+49 (0) 6174 20 16 190** von unserem Sales Manager Olaf Dau.

**Martin Limbeck® - Der Hardselling-Experte**  
Alte Gasse 4 a · D-61462 Königstein im Taunus  
Tel. +49 (0) 6174 2016190 · Fax +49 (0) 6174 20161999  
www.martinlimbeck.de · kontakt@martinlimbeck.de

**2013**

**WIEN**



**Erleben Sie Martin Limbeck und sechs weitere Vertriebsexperten auf einer Bühne**



**Die innovative Ideenschmiede zur Sicherung Ihres Vertriebserfolgs, mit motivierenden und kreativen Impulsen für Ihr Unternehmen**

**Freitag**  
**22.11.2013**



**AUSTRIA TREND**  
EVENTHOTEL PYRAMIDE  
WIEN

# 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.