

ZEITPLAN

17.00 Uhr **Oliver Geisselhart**
- Kundennamen und -gesichter
17.30 Uhr merken

17.30 Uhr **Martin Limbeck**
- Konsequenz zum Abschluss -
18.30 Uhr garantiert

19.00 Uhr **Thomas Haak**
- (Vor)Sorge Dich nicht -
20.00 Uhr investiere

20.30 Uhr **Klaus-J. Fink**
- Top-Selling:
21.30 Uhr Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr
Umsatz - mehr Gewinn

Durch die Veranstaltung führt Sie Deutschlands
Gedächtnistrainer Nr. 1 (ZDF)

Oliver Geisselhart

Wir bedanken uns bei unseren Partnern für die
freundliche Unterstützung:



Die Experten im WWW
FIRST Computers Group
Pole-Position in Google™
Ihre Vorteile:
• Pole-Position in Google™
• Positionierung Ihrer Homepage
• Kostenersparnis + Umsatzsteigerung
„Das Internetmarketingkonzept“ www.first-computers-group.de

Ihre Investition für diese

SALES-Night 2010

mit drei TOP-Referenten

248,00 € zzgl. MwSt.

1 + 1 = 1

Zwei Teilnehmer aus einem
Unternehmen = ein Preis

Überweisung bitte vor der Veranstaltung.
Bei Rücktritt nach verbindlicher Anmeldung 50 %
Stornogebühr - selbstverständlich ist die Nennung eines
Ersatzteilnehmers möglich!

Anreise



Autobahn A3,
Ausfahrt Wiesbaden-Niedernhausen

| | |
|--------------------------|-------|
| Entfernungen | |
| Messe Frankfurt | 40 km |
| Bahnhof Wiesbaden | 12 km |
| Flughafen Frankfurt Main | 35 km |
| Stadtzentrum Wiesbaden | 12 km |

RAMADA - HOTEL MICADOR

Verbindliche Anmeldung

Bis spätestens 18. Juni 2010 an:

Martin Limbeck Trainings®
Alte Gasse 4 a
D-61462 Königstein
Fon +49 (0) 61 74 - 20 16 19 - 0
Fax +49 (0) 61 74 - 20 16 19 99
motivation@ml-trainings.de
www.ml-trainings.de

Vor- und Zuname

Vor- und Zuname - GRATIS-Begleitperson (aus dem Unternehmen)

Anmeldebestätigung / Rechnung an folgende Anschrift:

Unternehmen/Ansprechpartner

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Fax

Email

Zahlungsmöglichkeit:

per Rechnung per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Bankinstitut

Datum/Unterschrift

SALES-NIGHT 2010

Martin Limbeck



Thomas Haak



Klaus-J. Fink



Oliver Geisselhart



25. Juni 2010

17.00 Uhr bis 22.00 Uhr

Im Ramada Hotel Micador,
Niedernhausen b. Wiesbaden

Ihre Referenten

Thomas Haak, der „monetäre Aufklärer“, zählt seit Jahren zu den gefragtesten Geld-Referenten im deutschsprachigen Raum. Um in der Welt der Money-Pulation bestehen zu können, braucht es das richtige Geldwissen. Diesem Ziel hat sich der Ghostwriter, Buchautor und Geldtrainer verpflichtet. Er sieht in der Finanzkrise das bisher teuerste Regulierungsversagen der Menschheitsgeschichte. Weil diese Krise noch lange nicht vorbei ist, muss jetzt jeder Einzelne die richtigen Geldentscheidungen treffen. Am besten sofort, denn „Wer früher investiert, wird billiger reich“ sagt Thomas Haak. Seine Geldvorträge und seine gleichsam witzig-spritzigen wie eminent wertvollen Rezitationen aus seinen Büchern sind Garantien für gute Unterhaltung und fundierte Horizonsweiterung.“



(Vor)Sorge Dich nicht - investiere

Sparen in Krisenzeiten ist ein ernster und gefährlicher Prozess. Nur mit dem richtigen Wissen schützen Sie Ihr Geld.

- Wohin mit dem Bargeld?
- „Betongold“: Immobilieneigentum durch OPM.
- Geldanlagen mit einem „inneren“ Wert.
- Aktien, weil sie es wert sind.
- Die Lebensver(un)sicherung – Mit Sicherheit?
- Was tun, wenn der Euro scheitert?
- So sichern Sie Ihre Aktien vor zu großen Verlusten.
- Schützen Sie Ihr Geld vor der Inflation.

Klaus-J. Fink Jahrgang 1960, Jurastudium, Speaker, Erfolgstrainer und Coach, Buchautor, Video- und Audiotrainer insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche mit den Schwerpunkten Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing, Vertriebsaufbau. Klaus-J. Fink ist Lehrbeauftragter der Fachhochschule für angewandtes Management im Rahmen des MBA (Master of Business Administration), Dozent an der European Business School im Rahmen der Ausbildung „Certified Financial Planner“(CFP) sowie Gastredner an der Europäischen Fachhochschule Brühl. Dem renommierten Key-Note-Speaker wurde zweimal der Conga Award der TOP 10 Deutschland verliehen; er erhielt zweimal die Auszeichnung als „Trainer des Jahres“. Er ist Expert Member of „Club 55“, Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten. Klaus-J. Fink versteht es durch seine eloquente Art große Auditorien mitzureisen.



Top-Selling Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn

Persönlichkeit
Identifikation
Strategie / Marketing
Verkäuferische Fähigkeiten

- Was bedeutet Verkauf?
- Welche Anforderungen werden an die Persönlichkeit des Verkäufers gestellt?
- Der Umgang mit dem Kunden-NEIN.
- Die Identifikation mit Produkt, Unternehmen und Tätigkeit.
- Strategien zur erfolgreichen Neukundengewinnung.
- Das Gesetz der Zahl – die Quote gewinnt immer!
- Verkaufen ist Maulwerk – die sprachliche Ausdrucksfähigkeit als Erfolgsgarant.
- Worin zeichnet sich die Verkaufsrhetorik im 3. Jahrtausend aus?
- Standardeinwände von Kunden kennen und entkräften.
- Empfehlungsmarketing – ein ungehobener Schatz.

Martin Limbeck zählt zu den Spitzenverkaufstrainern und gilt als der Hardselling-Experte in Deutschland. Er agiert erfolgreich als Verkaufs-, Management- und Persönlichkeitstrainer in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranche. Er ist Autor in verschiedenen Fachpublikationen/TV-Magazinen, Lehrbeauftragter an der ESB Reutlingen und Expertenmitglied im Club 55. Seine Leistungen als Trainer und Speaker wurden mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis sowie dem 5-Years-Award des BDVT in Bronze prämiert. Er ist Trainer des Jahres 2008 und wurde 2009 mit dem Conga-Award ausgezeichnet.



Konsequent zum Abschluss – garantiert! Vom Monolog über den Dialog zum Abschluss

- Wege, die Lenkung im Gespräch zu bekommen und zu halten.
- Wie können wir psychologisch manipulieren? (Wann, wie oft, wie sehr dürfen wir das?)
- Systematisch argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess für unser Produkt / unsere Dienstleistung .
- „Positiver“ Egoismus des Profi-Hardsellers bei der Gesprächsführung im 3. Jahrtausend.
- Mit der BAP® - Technik konsequent zum Abschluss.

Exzellente Verkäufer sind vor allem in schwierigen Zeiten extrem wichtig für ihr Unternehmen. Wichtig ist es, Selbstbewusstsein zu erlangen und auszustrahlen, um Ablehnung und Faszination des Verkaufs zu meistern – und eines nicht zu vergessen: dass Verkaufen verkaufen heißt. Je besser er das umsetzt, umso erfolgreicher wird er in Zukunft sein.

Sie lernen, wie sie mit der BAP® - Technik den Interessenten/ Kunden zielorientiert zum Abschluss bringen.

Dipl.-Betrw. **Oliver Geisselhart** ist einer der erfolgreichsten und gefragtesten Gedächtnistrainer in ganz Europa. Er war bereits 1983, mit 16 Jahren, Europas jüngster Gedächtnistrainer, ist mehrfacher Bestseller-Autor und Gewinner des »Oskars« der Kongress- und Veranstaltungsbranche: des Conga Awards 2008. Hier wurde er von 25.000 Veranstaltungsexperten aus ca. 100.000 Trainern gewählt und für seine exzellenten Leistungen als Referent ausgezeichnet.



So merke ich mir Kundennamen und -gesichter Namen waren Schall und Rauch

- Vor- und Zunamen effektiv behalten
- Daten und Fakten zu Kunden sicher speichern
- So haben Sie wichtige Kunden selbst nach Jahren parat
- Kreativität und Visualisierung verbessern
- Selbstsicherheit steigern

Mit der Geisselhart-Technik merken Sie sich Kundennamen, ja sogar Daten und Fakten zu Personen mit Leichtigkeit. Und das Ganze auch noch dauerhaft.

Bereits während des Vortrages merken Sie sich 15 bis 20 Namen von Ihnen unbekanntenen Personen sicher und dauerhaft. So können Sie Ihre neu erworbene Fähigkeit dann auch garantiert nach dem Vortrag in Ihrer täglichen Praxis erfolgreich anwenden.

Die fürs Merken notwendige Kreativität wecken Sie spielerisch ganz nebenbei. Die Technik ist so einfach wie genial: Mit der Geisselhart-Technik steigern Sie Ihre Namenmerkfähigkeit um 100% oder mehr.

