

Firma	Seite	Firma	Seite
Citroën	25	KWP	59
DAL	13	LiNear	57
Dendrit	10	Mapress	TS
Deutsche Renault	2. US	Mepa	43
Friatec	19	Palette	53
Gardemann	5	Seppelfricke	55
Gunzenhauser	37	Techem	41
Hahn	59	Ulisch	53
Hansa	4. US	Vaillant	39
Heattransfer	59	VHV	47
Hewing	7	Viega	33
HS-Systemtechnik	59	Weishaupt	31
Kahmann	59	Wolf	17
Keramag	9	Zenner	11

Dieser Ausgabe liegt eine Information der Weka-Baufachverlage bei.



„Die neuen Verkaufsstrategien der Gewinner!“ mit Alexander Christiani

» Nichts passiert in Ihrem Unternehmen, bis jemand etwas verkauft. Gerade im Zeitalter des Käufermarktes gilt dies mehr und mehr.

Und auch der bestmotivierte Mitarbeiter braucht die richtige, zukunftsweisende Verkaufsstrategie.

Nutzen Sie die Gelegenheit, die Zukunftsstrategie für den Verkaufserfolg kennen zu lernen. «



Alexander Christiani zählt zu den erfahrensten und gefragtesten Beratern führender Spitzenleute aus Wirtschaft und Wissenschaft.

Themen:

- Die Zukunft des Verkaufens
- Drei neue Säulen des Vertriebs Erfolges
- Verkauf vor dem Verkauf
- Die Strategie-Geheimnisse der Top-Verkäufer
- Die Strategie-Gesetze im Praxistest
- Marketing-Werkzeuge für Verkäufer
- Nie wieder Kaltakquisition
- Networking-Geheimnisse der Profis
- Consultative Selling – die weltweit leistungsfähigste Struktur des Beeinflussens und Überzeugens.

Termin I:

2. 9. 2000
9.00 bis 17.00 Uhr
Göttingen/D

Termin II:

9. 9. 2000
9.00 bis 17.00 h
Salzburg/A

Anmeldung/Informationen:

Columbus System GmbH
88131 Lindau
Telefon 0049 (0) 83 82/9 48 20
Telefax 0049 (0) 83 82/94 82 22