

Januar

Bremsen lösen

- Geschwindigkeit: So erhöhen Sie die Schlagzahl im Verkauf
- Pro-aktiv denken: 3 – 2 – 1 – meins!
- So sparen Sie sich Angebote, die ohnehin nichts bringen
- Mitarbeitergespräche: So optimieren Sie Ihre Strategie

Februar

Haben Sie das Zeug zum guten Coach?

- Ihr 8-Schritte-Programm für wirkungsvolles Coaching
- Service: Die kleinen Gesten mit der großen Wirkung
- Auch Zuhören können Sie trainieren

März

Haben Sie schon eine Strategie für die neuen Kunden?

- 3 Denkanstöße: Wie Sie die neuen Kunden gewinnen
- Wie Sie und Ihre Mitarbeiter Herausforderungen meistern
- Der erste Eindruck: Worauf es wirklich ankommt

April

Herausforderung Höflichkeit

- Kundenzufriedenheit: 7 Ideen, mit denen Sie Ihre Kunden glücklich machen
- Kunden-Treffen: Gewinnen Sie überraschende Einblicke – und Kunden fürs Leben
- Mitarbeiterführung: Wie Sie perfekte Zögerer auf Trab bringen

Mai

Einladung zum Flirt

- Schwerpunkt-Thema: 6 Tipps, wie Sie Innendienstmitarbeiter zu Ihren Verbündeten machen
- So behalten Sie den Fuß in der Tür, wenn der Kunde Nein sagt
- Beugen Sie dem gefährlichen Burn-out vor!

Juni

Sind Sie ein Hellseher?

- Die Geheimnisse der Bedarfsanalyse
- So machen Sie neue Geschäfte mit alten Kunden
- Kick-off-Meetings: Schaffen Sie Schwung, der anhält!

Juli

Wenn Sie heute schlechte Zahlen haben, kann das daran liegen, dass Sie gestern die falschen Zahlen hatten

- Wie Sie mit den richtigen Kennzahlen den Erfolg steuern
- Empfehlungen bekommen: Was heute noch funktioniert und was nicht
- Kick-off-Meetings: Gestalten Sie ein Programm, das begeistert

August

Endspurt 2005: So gehen Sie jetzt mit Schwung auf die Zielgerade

- Vollgas auf der Zielgeraden: So erreichen Sie Ihre Ziele 2005
- Wie Sie Prospekte und Verkaufsunterlagen professionell einsetzen
- Balanced Scorecard – Teil 2: In 5 Schritten zum wirkungsvollen Kennzahlen-System

September

Auch in Ihnen steckt ein Kreativer

- Wie Sie jetzt mit Überraschungs-Effekten schneller Ihre Verkaufsziele erreichen
- Die Sekretärinnen-Hürde
- Nutzen Sie schon alle Möglichkeiten des Internets?

Oktober

Wie Sie Verkaufskompetenz säen und Verkaufserfolge ernten

- Coaching: Was Sie jetzt tun sollten, um Ihr Team fit für 2006 zu machen
- Nie wieder unnötige Rabatte: Nutzen Sie den Preis-Trichter
- Der Erfolgskreislauf für Ihre Akquisition

November

Nichts ist so konstant wie der Wandel

- Machen Sie den Test: Verfügen Ihre Mitarbeiter über die aktuellen Erfolgskompetenzen 2006?
- Pflichtübung Weihnachtsgeschenk? So machen Sie mehr daraus
- Die AIDA-Formel für wirksamere Angebote

Dezember

Weihnachten 2006 steht vor der Tür

- Was Verkaufsleiter am Jahresanfang häufig vergessen ...
- Die Oder-Technik, mit der Sie persönliche Ziele erreichen und Vorsätze in die Tat umsetzen
- Das sind die Trends 2006 in Verkauf und Fortbildung

INtem[®]

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg → IntervallSystem

Möchten Sie auch von dem monatlichen Coaching-Brief profitieren?

Dann füllen Sie den Anforderungs-Coupon aus,
und faxen Sie ihn an +41 43 9603012.

Vorname, Name

Firma

Straße/Postfach

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse

Tel.-Nr. für eventuelle Nachfragen

Themenwünsche und Anregungen

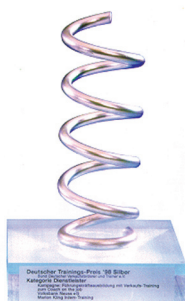
Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

- | | | | |
|--------------------------|---------|--------------------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | Januar | <input type="checkbox"/> | Juli |
| <input type="checkbox"/> | Februar | <input type="checkbox"/> | August |
| <input type="checkbox"/> | März | <input type="checkbox"/> | September |
| <input type="checkbox"/> | April | <input type="checkbox"/> | Oktober |
| <input type="checkbox"/> | Mai | <input type="checkbox"/> | November |
| <input type="checkbox"/> | Juni | <input type="checkbox"/> | Dezember |

Ich möchte künftig regelmäßig
den INtem-Coaching-Brief per E-Mail erhalten. Bitte nehmen Sie
mich in Ihren Verteiler auf.



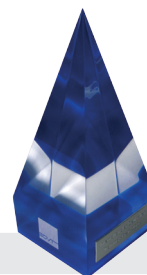
1994
Deutscher Trainingspreis
in Gold
für IntervallTraining Verkauf



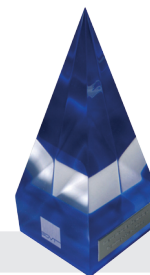
1998
Deutscher Trainingspreis
in Silber
für Führungskraft als Coach



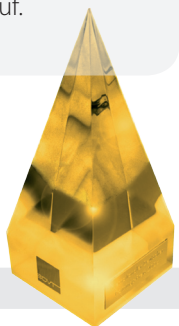
2000
Weiterbildungs-
Innovations-Preis
für Ausbildung
zur Dentalberaterin



2006
Internationaler Deutscher
Trainingspreis
in Silber
für Großhandelskonzept



2007
Internationaler Deutscher
Trainingspreis
in Silber
für Coaching der
Unternehmensnachfolge



2008
Internationaler
Deutscher
Trainingspreis
in Gold
für Kompetenz-
management und
Bildungscontrolling

INtem[®]
IntervallSystem

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg →