

Januar

So behalten Sie den Schwung

- Systematisch zu neuen Kunden: Ihr 9-Schritte-Erfolgsplan
- Was tun, wenn der Kunde ultimativ Nachlässe fordert?
- Wie Sie die 3 häufigsten Führungs-Fehler am Jahresanfang vermeiden

Februar

Messe 2006: 100% mehr Erfolg, 0% mehr Kosten!

- Vier Tipps für 100% mehr Messe-Erfolg – ohne Mehrkosten
- Kunden-Fragebogen: Weniger ist oft mehr
- So helfen Sie Mitarbeitern, die ungern telefonieren

März

„Schicken Sie mir mal ein paar Unterlagen“

- Verkaufsunterlagen: Reden Sie bei der Gestaltung mit!
- Ente oder Adler?
- Checkliste: So finden Sie den richtigen Trainer

April

„Schwierigkeiten sind nichts anderes als gute Chancen in Arbeitskleidung“

- 7 Tipps: So halten Sie Ihre Kunden, wenn Sie Liefer- oder Qualitätsprobleme haben
- Diese Fragen sind im Erstgespräch streng verboten
- Weniger Zeit im Auto – mehr Zeit beim Kunden!

Mai

Der Hürdenlauf bis zum Entscheider

- Wenn der Chef sich abschirmt: 8 Strategien, mit denen Sie zum Entscheider kommen
- Der Turbo für Ihren E-Mail-Newsletter
- Verkaufen Ihre Verkäufer sich selbst gut genug?

Juni

Warum wird im Sommer weniger verkauft?

- Sommerloch - Was ist das? So machen Sie Umsätze in der vermeintlich schwachen Zeit
- Rabatte: Mit der einfachen Ampeltechnik bringen Sie Ordnung und Klarheit in Ihre Preisnachlässe
- Was tun mit Mitarbeitern, die keine Leistung bringen?

Juli

Hellseherische Fähigkeiten sind nicht mehr nötig

- So gewinnen Sie klare und objektive Fakten über die Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter
- Nutzen Sie die Macht von Referenzen und Testimonials
- Mitarbeiterwechsel: Was Sie für einen reibungslosen Übergang tun können

August

Preiserhöhungen: Darfs auch ein bisschen teurer sein?

- Preiserhöhungen: So setzen Sie gegen den Trend bessere Preise durch
- Angst vor dem Kunden? So nehmen Sie unsicheren Mitarbeitern die Hemmungen
- Haben alle die gleichen Infos? So optimieren Sie die Kommunikation

September

Auf Augenhöhe

- Mit welchen Tricks Einkäufer Sie verunsichern wollen - und wie Sie sich geschickt wehren
- Streit im Team: So steuern Sie rechtzeitig gegen
- Was der moderne Kunde heute von Ihnen erwartet

Oktober

Begeisterte Gesichter, leuchtende Augen

- So machen Sie Ihre nächste Außendiensttagung zu einem echten Erlebnis
- Geiz war gestern geil! Auf welche Trends Sie sich 2007 einstellen sollten
- Starten Sie Ihre Kunde-coacht-Verkäufer-Aktion mit kostenloser Profil-Auswertung

November

Ein Blick zurück nach vorn

- Wie Sie ehemalige Kunden zurückgewinnen
- Präsentationen: Vermeiden Sie diese 6 häufigen Fehler
- Neue Mitarbeiter erfolgreich einarbeiten: Nutzen Sie diese 7 Tipps

Dezember

Gute Zeiten, schlechte Zeiten

- Herausforderungen 2007: Wie Sie sich auf die aktuellen Trends einstellen
- Wichtiger Kunde fragt an: Was tun?
- So durchschauen Sie, ob ein Bewerber die Wahrheit sagt

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

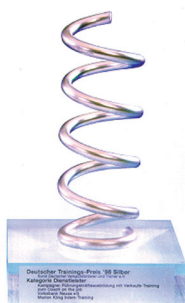
Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

- | | | | |
|--------------------------|---------|--------------------------|-----------|
| <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.



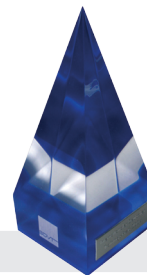
1994
Deutscher Trainingspreis
in Gold
für IntervallTraining Verkauf



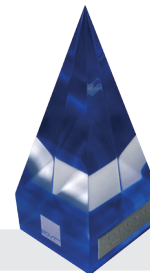
1998
Deutscher Trainingspreis
in Silber
für Führungskraft als Coach



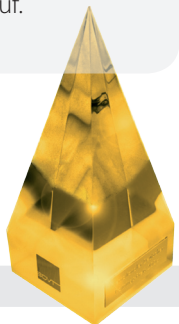
2000
Weiterbildungs-
Innovations-Preis
für Ausbildung
zur Dentalberaterin



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 →