

Januar

Verkäufer der alten Schule

- 6 Strategien – ohne Hardselling schneller zum Abschluss
- Drei Techniken, mit denen Sie mehr Empfehlungen bekommen
- So motivieren Sie Mitarbeiter in 5 Schritten, neue Aufgaben zu übernehmen

Februar

Das Jahr der Kompetenz

- Telefon-Training: So kommen Sie zum Abschluss oder Termin, wenn der Kunde zögert
- So strahlen Sie noch mehr Kompetenz aus
- Die 6 Grundregeln für Mitarbeiter-Coaching im Alltag

März

„Fehler sind Stufen, auf denen der Kluge emporsteigt“

- Machen auch Sie einen dieser 4 Fehler im Verkaufsgespräch?
- Neun Mitarbeiter-Typen in Besprechungen
- Die unfairen Tricks in schwierigen Verhandlungen

April

Wörter machen Leute

- Fünf Wörter und Formulierungen, die Sie verlernen sollten
- Warum 1-Tages-Seminare nichts bringen
- Drei Ideen für verkaufstarke Sommer-Aktionen

Mai

Wertschätzung

- So geben Sie Ihrem Kunden das, was er am liebsten mag
- Öffnen Sie Ihren Mitarbeitern mit dieser Aktion die Augen
- Verkaufswettbewerbe: 3 Tipps für die richtigen Prämien und Incentives

Juni

„Es gibt nichts Gutes, außer: Man tut es“

- Die verblüffenden PEP-Karten: So einfach kann Mitarbeiter-Coaching für Sie sein
- Wie Sie Kunden gewinnen, die alles haben
- Wie Sie die besten Verkäufer für Ihr Team gewinnen

Juli

„Der am meisten beschäftigte Mensch hat die meiste Zeit“

- Delegieren: Wie Sie wirklich mehr Zeit gewinnen und die Zügel in der Hand behalten
- Telefontraining: So behalten Ihre Mitarbeiter gute Laune
- Drei unausgesprochene Kundenwünsche

August

Sie müssen nicht jeden Fehler selbst machen

- Wie Sie die 5 häufigsten Fehler von Vertriebsleitern sicher vermeiden
- Telefon-Training: So machen Sie die Sekretärin zu Ihrer Verbündeten
- Worauf es bei Ihren Weihnachtsgeschenken ankommt

September

Wer aufhört zu lernen, gibt sich auf

- Keine Zeit oder kein Geld für Fortbildung? Wie Sie trotzdem neue Ideen ins Team bringen
- Drei Ideen für Ihre Weihnachtsfeier 2007
- Die 5 häufigsten Fehler von Vertriebsleitern (Teil 2)

Oktober

Was wünschen Sie sich am Jahresende?

- Jahresendspurt in der Akquise: Worauf es jetzt ankommt
- Miesepeter im Team: Was tun?
- Veränderungen beim Kunden: So entwickeln Sie einen Riecher

November

2008 im Trend: alte Tugenden

- Herausforderungen 2008: Welche Chancen und Risiken im Verkauf auf Sie warten
- Jahreszielgespräche stehen an: Wie Sie sich optimal vorbereiten
- Warum Sie jedes Gespräch gezielt nachbereiten sollten

Dezember

Besser werden

- Wie Sie Fortbildung in drei Schritten effektiv planen
- Immer nur lächeln: Wie Sie sich vor wichtigen Gesprächen in gute Stimmung bringen
- Termine vorbereiten: Sind Sie fit für den Kunden?



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

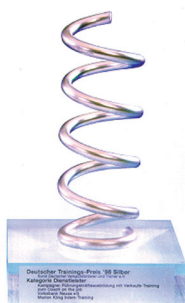
Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

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



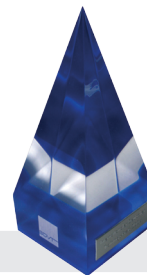
1994
Deutscher Trainingspreis
in Gold
für IntervallTraining Verkauf



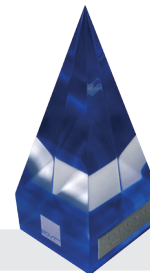
1998
Deutscher Trainingspreis
in Silber
für Führungskraft als Coach



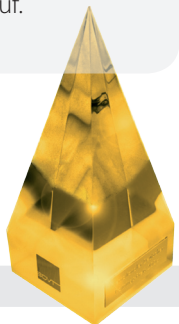
2000
Weiterbildungs-
Innovations-Preis
für Ausbildung
zur Dentalberaterin



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 →