

Januar

Was Sie im Restaurant über erfolgreichen Verkauf lernen können

- Keine Chance der schlechten Laune: So bringen Sie Ihre Kunden in gute Stimmung
- Pleiten, Pech und Pannen: Wie Sie mit den Fehlern Ihrer Mitarbeiter umgehen
- Nutzen Sie E-Mails im Verkauf richtig? 5 goldene Regeln

Februar

Was ist überzeugender?

- Referenzen: So gewinnen Sie positive Testimonials und setzen sie wirkungsvoll ein
- So nehmen Sie Ihren Mitarbeitern die Angst vor dem Abschluss
- Keine Chance dem Burn-out!

März

„Bei Anruf Termin“?

- Wie Sie sicher Neukunden gewinnen
- Wie Sie Ihre Wunschmitarbeiter für Ihr Unternehmen finden
- Präsentationen: 3 Tipps, mit denen Sie sich die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer sichern

April

„Entscheidungen sind Ausführungen nicht erhaltener Befehle“

- Wie Sie schnell und sicher Entscheidungen treffen
- Haben Sie alle Fähigkeiten, die eine Führungskraft braucht?
- Drei unkonventionelle Ideen zur Kundenbindung

Mai

„Danke, dass Sie mir mehr verkaufen!“

- Zusatzverkäufe und Cross Selling: So freuen sich Ihre Kunden darüber
- Sind Sie als Führungskraft authentisch und berechenbar?
- Zwei Stil- und Etikettepannen, die Sie leicht vermeiden können

Juni

Wer verkauft morgen für Sie?

- So zeigt der Kunde Ihnen, dass er bereit für den Abschluss ist
- Stellen Sie jetzt diese 4 Fragen, um Ihre Ziele 2008 zu erreichen
- Mit diesen 6 Tipps strahlen Sie in Verkaufsgesprächen noch mehr Sicherheit aus

Juli

Höhere Preise? Ja, gern!

- So setzen Sie Preiserhöhungen durch, ohne Ihre Kunden zu verlieren
- Die 5 Geheimnisse des Führungserfolgs
- Die hohe Kunst des Smalltalks

August

Eskimos, Kühlschränke und die Ehrlichkeit

- So kommen Sie bei Ihren Kunden gut an – und erleichtern sich den Abschluss
- Wie oft sprechen Sie mit Ihren besten Mitarbeitern?
- Stimmt die Kundenzufriedenheit? Bauen Sie Ihr Frühwarnsystem auf!

September

Meetings: Sagen Sie Zeitfressern den Kampf an

- Die 3 entscheidenden Tipps für effiziente Meetings
- Emotionale Bindung: So schaffen Sie die Grundlage für die Motivation Ihrer Mitarbeiter
- So sind Sie 2009 jeden Tag bei Ihren Kunden

Oktober

Wie sicher ist Ihr Fortbildungsbudget?

- 6 Praxis-Tipps: So sichern Sie das Fortbildungsbudget auch in schwierigen Zeiten (Teil 1)
- Lassen Sie sich von modernen Handys nicht das Geschäft verderben!
- 3 Tipps: Was tun, wenn der Kunde „Nein“ sagt?

November

„Die beste Möglichkeit, eine Krise zu bestehen, ist, anzugreifen.“

- 6 Praxis-Tipps: So sichern Sie das Fortbildungsbudget auch in schwierigen Zeiten
- Chancenzeiten: Worauf es bei der Mitarbeiterführung ankommt
- Alle Jahre wieder: Aber muss es immer Weihnachten sein?

Dezember

Machen Sie 2009 zu Ihrem Jahr

- Mit diesem System erreichen Sie Ihre Ziele und Wünsche 2009 garantiert
- So behalten Sie 2009 Ihre Energie und Ihren Elan
- Nachverhandlungen: So wehren Sie sich erfolgreich

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

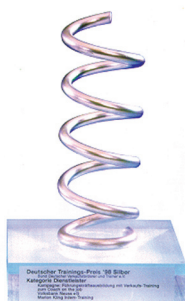
Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

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



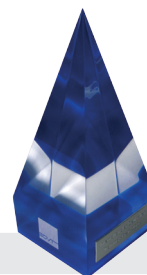
1994
Deutscher Trainingspreis
in Gold
für IntervallTraining Verkauf



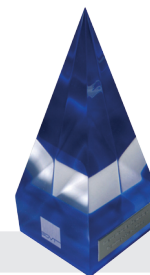
1998
Deutscher Trainingspreis
in Silber
für Führungskraft als Coach



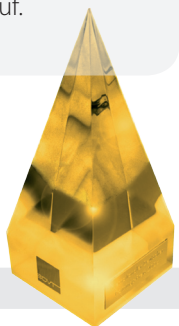
2000
Weiterbildungs-
Innovations-Preis
für Ausbildung
zur Dentalberaterin



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 →