

Januar

Sackgasse Hard Selling

- Sackgasse in der Akquisition: So vermeiden Sie die drei häufigsten Energieverschwender
- Wie wirken Sie als Führungskraft auf Ihre Mitarbeiter?
- Einkäufer unter Druck: Zwei Möglichkeiten, mit denen Sie Entgegenkommen zeigen

Februar

Ich kann derzeit keine Krise erkennen!

- Haben auch Sie sich 2009 schon bei einem dieser vier Gedanken erwischt?
- So leisten Ihre Mitarbeiter mehr – ohne lähmenden Druck von der Führungskraft
- Schneller zum Abschluss: Suchen Sie die entscheidende Besonderheit!

März

Angst vor dem Unbekannten - oder Freude am Neuen?

- Nutzen Sie Ihre Chance! Jetzt ist die beste Zeit für neue Ideen und Innovationen
- Belohnung für Ihre Mitarbeiter: So funktioniert es wirklich
- Mit dieser Technik vermeiden Sie abgegriffene Floskeln im Gesprächseinstieg

April

Unter Druck?

- Sicher auftreten: Wie Sie bei Präsentationen mehr Kompetenz und Sicherheit ausstrahlen
- So helfen Sie Ihren Mitarbeitern, Rückschläge und Misserfolge zu überwinden
- Budgets in Wartestellung: Sichern Sie sich schon jetzt die Aufträge von morgen!

Mai

Mehr Druck oder größerer Anreiz?

- Ihr System für erfolgreiche und wirksame Mitarbeiter-Motivation
- Haben Sie schon alle Hürden für Ihre Kunden beseitigt?
- Stress lass nach! So beugen Sie dem Burnout vor

Juni

Was Aberglaube mit Ihrem Verkaufserfolg zu tun hat

- Wenn Aberglaube den Erfolg verhindert: So beugen Sie rechtzeitig vor
- Die Idee mit dem Hammer: Eine durchschlagende Technik für jedes Verkaufsgespräch
- Ist Ihr Mitarbeiter wirklich motiviert – oder täuscht er nur vor?

Juli

Warum Preisnachlässe eine Kundenbeziehung beenden können

- Rabatte und Nachlässe: Was tun, wenn der Kunde unerbittlich feilscht?
- Kühler Kopf, Kreativität und Coaching
- Der Eisberg aus Problemen – oder: Der häufigste Grund, warum Verkäufe scheitern

August

Qualität und Quantität

- Mehr verkaufen in weniger Zeit
- Senioren im Verkauf: Verantwortung übertragen statt aussortieren
- Körpersprache: So erkennen Sie, wenn Ihr Gegenüber nicht die Wahrheit sagt

September

Mehr Glaubwürdigkeit im Verkaufsgespräch

- Senden Sie ungewollt die falsche Botschaft?
- So treffen Sie sicherer Entscheidungen
- Vier wenig bekannte Tipps für mehr Erfolg in der Telefon-Aquise

Oktober

Sind Sie emotional genug?

- „Was keine Emotionen auslöst, ist wertlos“
- Mitarbeitern kündigen: So geht es schmerzfrei
- „Klingt prima, aber leider haben wir kein Budget“

November

Der schnelle Weg zum Abschluss

- Angst vor dem Abschluss? Wie Sie innere Widerstände überwinden
- Würden Sie bei sich selbst einkaufen?
- Trend 2010: Das ganze Unternehmen wird zur Vertriebsabteilung

Dezember

Sind Jahresgespräche „Leistungskiller“

- Jahresgespräche 2010: So nutzen Sie die Chancen für einen echten Neustart
- Machen Sie die Mailbox zu Ihrem Freund und Helfer
- E-Mail-Flut im Verkauf: So behalten Sie den Kopf über Wasser

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



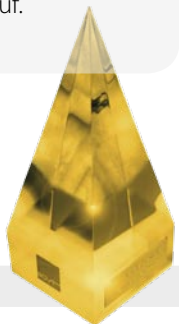
2000
Weiterbildungs-
Innovations-Preis
für Ausbildung
zur Dentalberaterin



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 →