



Location



Colosseum Theater Essen
Altendorfer Str. 1
D-45127 Essen
Tel. +49 (0) 201 2402-0
Fax +49 (0) 201 2402-403

Programmablauf

09:00 Uhr get together und Einlass
10:00 Uhr STEFFEN RITTER
11:00 Uhr MARTIN LIMBECK
12:00 Uhr Pause
12:30 Uhr ANDREAS BUHR
13:30 Uhr Lunch
14:30 Uhr KLAUS-J. FINK
15:30 Uhr JÖRG LÖHR
16:30 Uhr Pause
17:15 Uhr PROF. DR. LOTHAR SEIWERT
18:15 Uhr DR. H. C. CARSTEN MASCHMEYER
19:15 Uhr Pause
19:30 Uhr AFTER-SHOW-PARTY
22:00 Uhr Veranstaltungsende

BUHR&TEAM
Akademie für Führung und Vertrieb AG

Martin Limbeck®
Der Hardselling-Experte

Cash.

firma.de
Durchstarten mit System!

smile2

GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland



Anmeldung

Martin Limbeck® - Der Hardselling-Experte
Alte Gasse 4 a
61462 Königstein
kontakt@martinlimbeck.de
Tel. +49 (0) 6174 201619-0



Ja, ich/wir komme/n am 14. Juni 2014 zur Veranstaltung der SALESLEADERS in das Colosseum Theater nach Essen und bestelle/n verbindlich für mich, meine Kollegen, Geschäftspartner und Freunde:

- Silvercard** zu je 349,00 Euro*
- Platincard** (beste Plätze in den vordersten Reihen, reservierte kostenlose Parkplätze, Quick-Check-In, exklusive VIP-Lounge, After-Show-Party u. v. m.) zu je 549,00 Euro*
- Karten für die After-Show-Party** (bei Platincard bereits inkl.) zu je 99,00 Euro*

* Alle Preise verstehen sich zuzüglich MwSt. und beinhalten bereits das kalte und warme Buffet mit Getränken in den Pausen sowie den Zutritt zur begleitenden Messe. Ich bleibe jederzeit flexibel, da die Karten übertragbar sind. Eine Auszahlung ist nicht möglich.

Firma

Vor - und Zuname des Anmelders

Straße

PLZ Ort

Telefon

E-Mail

Name Teilnehmer 1

Name Teilnehmer 2

Name Teilnehmer 3

Datum/Unterschrift

Profitieren Sie bei der Anmeldung von Gruppen ab 10 Teilnehmern.

Ihre Spezialkonditionen erhalten Sie unter +49 (0) 6174 201619-0 von unserem Sales Manager Olaf Dau.

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Veranstalter.
Diese finden Sie auf www.martinlimbeck.de/agb.

7 Topspeaker auf einer Bühne!



SALESLEADERS

ANDREAS BUHR
MARTIN LIMBECK
KLAUS-J. FINK
DR. H. C. CARSTEN MASCHMEYER
PROF. DR. LOTHAR SEIWERT
STEFFEN RITTER
JÖRG LÖHR
MODERATION
FRAUKE LUDOWIG

14. Juni 2014
Colosseum Theater Essen

10:00 Uhr Beginn • 19:30 Uhr After-Show-Party • 22:00 Uhr Ende
www.martinlimbeck.de

SALES LEADERS

- Das geballte Vertriebswissen von Spitzentrainern in sieben motivierenden Impulsvorträgen
- Erleben Sie sieben Topspeaker auf einer Bühne
- Profitieren Sie vom Know-How der Referenten



STEFFEN RITTER

10:00 Uhr

Verkaufen kann VON SELBST laufen

- Welche Systeme Top-Verkäufer - bewusst oder unbewusst - anwenden
- Die drei Bausteine, mit denen die eigene Vertriebsarbeit zum Selbstläufer wird
- Welche täglichen Gewohnheiten messbar mehr Umsatz bringen



Certified Speaking Professional
PROF. DR. LOTHAR
SEIWERT

17:15 Uhr

Simplify Your Time

- Warum klassische Zeitplanung nicht mehr funktioniert
- Der „Pizza-Taxi“-Effekt: Vom Dringenden zum Wichtigem
- Höhere Performance durch bessere Zeit-Balance



Certified Speaking Professional
MARTIN LIMBECK

11:00 Uhr

Grenzerfahrung: Was haben Verkaufen und Boxen gemeinsam?

- Wie fighten wir fair und punkten im richtigen Moment?
- Wie halten wir im Verkaufsgespräch die Deckung?
- Wie bestimmen wir von Anfang an das Rundentempo?



KLAUS-J. FINK

14:30 Uhr

TopSelling – mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer

- Welche Anforderungen werden an die Persönlichkeit des Verkäufers gestellt?
- Die Identifikation mit Produkt, Unternehmen und Tätigkeit
- Verkaufen ist Maulwerk – rhetorische Kompetenzen



DR. H. C. CARSTEN
MASCHMEYER

18:15 Uhr

Selfmade: erfolgreich leben

- So kommunizieren Sie gewinnend
- Auf die Geisteshaltung kommt es an
- Setzen Sie Ihre Geldmaschine in Gang



Certified Speaking Professional
ANDREAS BUHR

12:30 Uhr

Vertrieb 3.0 - Kaufen lassen - das neue Verkaufen!

- Wie organisiere ich mich erfolgreich im Tagesgeschäft 24/7?
- Wie gehe ich sehr gut vorbereitet in mein Gespräch?
- Was bedeutet „Fragen mit SPIN“ für den Kunden von heute?



JÖRG LÖHR

15:30 Uhr

Faszination Verkauf – Wege zur Höchstleistung

- Erfolg: Warum Optimismus, Begeisterung und absoluter Erfolgswille den Unterschied ausmachen
- Leistungsfreude: Welche Erkenntnisse aus dem Spitzensport sofort für ein mehr an Erfolg und Motivation im Alltag sorgen
- Zustandsmanagement: Mit welchen Bausteinen Sie Ihren emotionalen Zustand selbst beeinflussen und verändern können



FRAUKE LUDOWIG

Moderation

- Event Moderation u. a. „Echo-Verleihung“, Leipziger Opernball
- Seit 1994 TV Moderation und Redaktionsleitung RTL-„EXCLUSIV“
- Ausgezeichnet mit der „Goldene Feder - beste Moderation“, sowie einer Nominierung für den BAMBI