

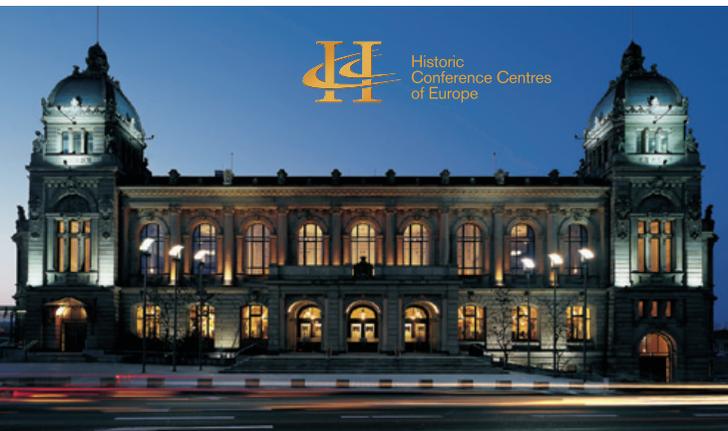
- 09:00 Uhr **Get Together**
- 10:00 Uhr **René Borbonus**
- 11:00 Uhr **Dirk Kreuter**
- 12:00 Uhr **Pause**
- 12:30 Uhr **Martin Limbeck**
- 13:30 Uhr **Pause**
- 14:30 Uhr **Oliver Geisselhart**
- 15:30 Uhr **Andreas Buhr**
- 16:30 Uhr **Pause**
- 17:15 Uhr **Slatco Sterzenbach**
- 18:15 Uhr **Cay von Fournier**
- 19:15 Uhr **Pause**
- 19:30 Uhr **After-Show Party**
- 22:00 Uhr **Veranstaltungsende**

Ihre Veranstaltungsllocation:

Historische Stadthalle Wuppertal

Historische Stadthalle
Wuppertal GmbH
Johannisberg 40
42103 Wuppertal

Tel. +49 (0) 202 245890
Fax +49 (0) 202 455198
info@stadthalle.de
www.stadthalle.de



Rückfax +49 (0) 6174 20161999

Ja, ich komme am **15. Juni 2013** zum **SALESMASTERS-Forum** in die Historische Stadthalle in Wuppertal und bestelle verbindlich für mich, meine Kollegen, Geschäftspartner und Freunde

- Klassik-Karten** zu je € 299,00
- VIP-Karten** (beste Plätze in den vordersten Reihen, reservierte kostenlose Parkplätze, Quick-Check-In, exklusive VIP-Lounge, After-Show Party, Cocktailbar u. v. m.) zu je € 499,00
- Karten für die After-Show Party** (bei VIP bereits inkl.) zu je € 99,00

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 1. Teilnehmer

Name 2. Teilnehmer

Name 3. Teilnehmer

Ort

Datum, Unterschrift

Infos und Buchung



2013



Erleben Sie Martin Limbeck und sechs weitere Vertriebsexperten auf einer Bühne



Die innovative Ideenschmiede zur Sicherung Ihres Vertriebs Erfolgs, mit motivierenden und kreativen Impulsen für Ihr Unternehmen.

**Samstag
15. Juni 2013**

**Historische Stadthalle
Wuppertal**

Martin Limbeck - Der Hardselling®-Experte
Alte Gasse 4 a · 61462 Königstein im Taunus
Tel. +49 (0) 6174 2016190 · Fax +49 (0) 6174 20161999
www.martinlimbeck.de · kontakt@martinlimbeck.de

SALESMASTERS & Friends 2013

Erleben Sie einen Vertriebskongress der Superlative:

- 7 Top-Speaker werden Sie und rund 1500 weitere Teilnehmer begeistern
- 7 Stunden geballtes Know-how für Ihren Vertriebs Erfolg
- Große VIP-Lounge
- After-Show Party und direkter Kontakt zu den Referenten

„Gratulation zu der gelungenen Veranstaltung [...]. Die hervorragenden, kurzweiligen, frischen, motivierenden, informativen und professionellen Vorträge waren eine Darbietung der Spitzenklasse. Weiter so.“

Frank Behling [Deutsche Post AG]

Martin Limbeck, CSP

Es ist nicht entscheidend wen du kennst - entscheidend ist, wer dich kennt.

- So positionieren Sie sich als „bedeutende Ressource“ im Gedächtnis Ihrer Kunden
- So verankern Sie sich wirksam und erfolgreich am Markt
- Sie erreichen, dass der Kunde Sie bevorzugt
- Sie schaffen es, dass der Wettbewerb Ihre Schritte hört und sich nach Ihnen umdreht
- So etablieren Sie sich als persönliche Marke



Andreas Buhr, CSP

Führung im Vertrieb

- Die richtigen Mitarbeiter finden!
- Führen heißt: motivieren!
- Teams zum Erfolg führen!
- Konsequenz sein!
- Ergebnisse erZIElen!



René Borbonus

Die Kraft der Rhetorik

- Wie werten Sie Ihre Präsentation sprachlich und inhaltlich auf?
- Wie finden Sie überzeugende Opener?
- Mit welchen einfachen Stilmitteln können Sie Ihr Publikum mitreißen und überzeugen?

Dirk Kreuter

Umsatz Extrem!
Verkaufen im Grenzbereich

- Tipps & Tricks für die Akquise
- Mehr Umsatz durch Zusatzverkäufe
- So optimieren Sie Ihre Akquisepipeline



Oliver Geisselhart

Kopf oder Zettel? Ihr Gedächtnis kann mehr als Sie denken:

- Namen und Gesichter sofort und dauerhaft merken
- Argumente, Präsentationsstichworte und Fachinfos speichern
- To-do-Listen im Kopf haben, Kreativität steigern, Konzentration verbessern



Slatco Sterzenbach

Der perfekte Tag

- Mehr Energie durch ein Leben im Einklang mit den Genen
- Intelligente Ernährung gegen Suppenkoma und andere Konzentrationslücken
- Effizientes Training für Körper und die mentale Stärke

Cay von Fournier

UnternehmerEnergie

Das ganzheitliche Führungssystem
→ Verkaufen als zentrale Aufgabe eines Unternehmens

- Fallen Sie (r)auf, oder fallen Sie runter
Beispiele guter Positionierung
- Marketing 3.0 - Wertschöpfung und Chancen in Zeiten des Umbruchs
- Bewirken Sie Kreativität im Team u. Begeisterung bei Ihren Kunden



Cristián Gálvez

Moderation

Zitat: „Deutschlands führender Persönlichkeitstrainer“ (SAT.1) bewegt Menschen. Motivierende Moderationen vom Experten für Persönlichkeit & Wirkung.

