

DIE KONDITIONEN UND 3 FÜR 2

Investieren Sie 395,00 Euro Seminargebühr für das **BEST OF** Vertrieb 2013 (zuzüglich 19% Mehrwertsteuer)! Im Preis enthalten sind das Mittagessen inklusive eines Softgetränks sowie Tagungsgetränke und Kaffeepausen.

Bitte nehmen Sie eine eventuelle Hotelbuchung selbst vor. Die Kosten hierfür bitten wir Sie direkt mit dem Hotel abzurechnen.

DATUM: MITTWOCH, 13. NOVEMBER 2013
ORT: KONGRESSZENTRUM WESTFALENHALLEN, GOLDSAAL
RHEINLANDDAMM 200, 44139 DORTMUND
PREIS: 395,00 €* ZZGL. 19% MWST

3 für 2! Bei gleichzeitiger Anmeldung von 3 Personen ist der dritte Teilnehmer kostenfrei!

DIE SEMINARZEITEN

WELCOME: AB 08:30 UHR
BEGINN: 09:00 UHR
ENDE: 17:00 UHR

GRÜNDE FÜR IHRE TEILNAHME

- Sie lernen, wie Sie andere für Ihre Ziele dauerhaft mitreißen
- Sie lernen, sich die Skills der Top-Verkäufer zu erarbeiten.
- Sie lernen, wie Sie aus Gewohnheit systematisch mehr verkaufen.
- Sie lernen, auch in Drucksituationen Ihre Leistung zu erbringen.
- Sie lernen, wie Sie mit Ihrer Marke Ihren Umsatz steigern.
- Sie lernen, wie Sie mehr qualifizierte Verkaufstermine bekommen.

Nutzen Sie den einzigartigen Erfahrungsschatz von **Steffen Ritter, Cemal Osmanovic, Carmen Brablec, Martin Limbeck, Steve Kroeger** und **Klaus-J. Fink** für Ihre vertriebsstarke Entwicklung!

* Bei Rücktritt nach verbindlicher Anmeldung müssen wir 50% Stornogebühr berechnen.

Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich jederzeit möglich.

Das Seminar ist eine gemeinsame Veranstaltung von Versicherungsmagazin, Bankmagazin, Sales Business, Unternehmer-Ass und dem Institut Ritter.

VERBINDLICHE ANMELDUNG

TELEFAX: +49 (0) 3464 / 57 39 82

ANSCHRIFT: INSTITUT RITTER GMBH
MARKT 5 · 06526 SANGERHAUSEN

TELEFON: +49 (0) 3464 / 57 39 80

E-MAIL: INFO@INSTITUTRITTER.DE

Vor- und Zuname

Vor- und Zuname (2. Teilnehmer)

Vor- und Zuname (3. Teilnehmer)

Der 3. Teilnehmer ist kostenfrei!

ANMELDEBESTÄTIGUNG & RECHNUNG

Unternehmen /Ansprechpartner

Straße

PLZ, Ort

Telefon (für eventuelle Rückfragen)

E-Mail

13. NOVEMBER 2013 · DORTMUND

BEST OF VERTRIEB 2013



STEFFEN
RITTER



CARMEN
BRABLEC



MARTIN
LIMBECK



CEMAL
OSMANOVIC



STEVE
KROEGER



KLAUS-J.
FINK



INSTITUT RITTER

Wir entwickeln Unternehmen

6 SPITZENTRAINER

FÜR IHREN ERFOLG!



CEMAL OSMANOVIC

Lebensziele, Berufsziele,
Vertriebsziele

Die Trainingsinhalte von Cemal Osmanovic sind unter anderem:

- **KLARHEIT:** Absolute Zielklarheit bekommen - im Beruf wie privat
- **EMOTION:** Mich und andere dauerhaft mitreißen
- **KONSEQUENZ:** Der Geist ist willig, das Fleisch noch mehr

09:00 – 10:00 Uhr



11:00 – 11:30 Uhr

10:00 – 11:00 Uhr



STEFFEN RITTER

Wie verkaufen
zur Gewohnheit wird

Die Trainingsinhalte von Steffen Ritter sind unter anderem:

- Vom Gelegenheitsverkäufer zum Gewohnheitsverkäufer
- Auslösereize für erfolgreiches Verkaufen im Geschäftsalltag
- So ritualisieren Sie Ihre Vertriebsarbeit

11:30 – 12:30 Uhr



12:30 – 13:30 Uhr

13:30 – 14:30 Uhr



CARMEN BRABLEC

Vom Verkäufer zum
Markenbotschafter: Brand-Translation

Die Trainingsinhalte von Carmen Brablec sind unter anderem:

- **Marke leben:** Die Voraussetzung wirklich erfolgreicher Verkäufer
- Wie nutze ich eine aufgebaute Marke, um meinen Umsatz zu steigern
- **Markenkonformes Verhalten, Kommunikation und optische Kompetenz**



14:30 – 15:00 Uhr

15:00 – 16:00 Uhr

16:00 – 17:00 Uhr



MARTIN LIMBECK

Nicht gekauft hat er schon –
So denken Top-Verkäufer

Die Trainingsinhalte von Martin Limbeck sind unter anderem:

- So erarbeiten Sie sich die Skills der Top-Verkäufer
- Selbstvertrauen festigen und Eigenmotivation stärken
- So entwickeln Sie eine klare Zielorientierung & steigern Ihre Abschlussicherheit



STEVE KROEGER

Hohe Ziele erreichen mit der
7 SUMMITS® Strategie

Die Trainingsinhalte von Steve Kroeger sind unter anderem:

- Reduzierung auf das Wesentliche
- Leistung abrufen, wenn die Luft dünn wird
- Unter Druck die richtigen Entscheidungen treffen



KLAUS-J. FINK

Qualifizierte Verkaufstermine –
Sprungbrett zum Erfolg

Die Trainingsinhalte von Klaus-J. Fink sind unter anderem:

- Mehr Spaß und Freude bei der Telefonakquise
- Telefonieren kann doch jeder – oder???
- Professionelle Einwandbehandlung – die Kür im Telefonat