

# DIE KONDITIONEN UND DREI FÜR ZWEI

Investieren Sie 395,00 Euro Seminargebühr für das BEST OF Vertrieb 2014 (zuzüglich 19% Mehrwertsteuer)! Im Preis enthalten sind das Mittagessen inklusive Softgetränke sowie Tagungsgetränke und Kaffeepausen.

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

**DATUM:** DONNERSTAG, 25. SEPTEMBER 2014

**ORT:** KONGRESSZENTRUM WESTFALENHALLEN, GOLDSAAL,  
RHEINLANDDAMM 200, 44139 DORTMUND

**WELCOME:** AB 09:00 UHR

**BEGINN:** 09:30 UHR

**ENDE:** 17:00 UHR

**PREIS:** 395,00 €\* ZZGL. 19 % MWST

**Drei für Zwei!** Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei Personen ist der dritte Teilnehmer kostenfrei!

## SIE LERNEN BEI IHRER TEILNAHME:

- / Wie Sie spielend leicht zu Entscheidern vordringen
- / Wie Sie mit mehr Emotion Ihre Kunden begeistern
- / Wie auch Ihr Vertrieb von selbst läuft
- / Wie Sie Ihr Gedächtnis für mehr Vertrieb nutzen
- / Wie Sie qualifiziert mehr Empfehlungen bekommen
- / Wie Sie konsequenter zum Umsetzen kommen

Nutzen Sie den einzigartigen Erfahrungsschatz von Steffen Ritter, Oliver Geisselhart, Harald Psaridis, Klaus-J. Fink, Tim Taxis und Norbert Dickel für Ihre vertriebsstarke Entwicklung!

# 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 UND RECHNUNG

Unternehmen / Ansprechpartner

Straße

PLZ, Ort

Telefon (für eventuelle Rückfragen)

E-Mail

\* 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 Cash, Versicherungsmagazin, Bankmagazin, Sales Business, Unternehmer-Ass und dem Institut Ritter.

## BEST OF VERTRIEB



25. SEPTEMBER 2014 / DORTMUND



STEFFEN RITTER



OLIVER GEISSELHART



HARALD PSARIDIS



KLAUS-J. FINK



TIM TAXIS



NORBERT DICKEL

POWERED BY  
INSTITUT RITTER

# NUTZEN SIE DEN EINZIGARTIGEN ERFAHRUNGSSCHATZ DIESER 6 TOPTRAINER



## TIM TAXIS

### Heiß auf Kaltakquise

- / Warum die klassische Telefon-Akquise nicht mehr funktioniert /
- / Effektive Techniken, mit denen Sie das Vorzimmer spielend leicht erobern /
- / Das Entscheider-Telefonat: neue, effektive Gesprächseinstiege /



## NORBERT DICKEL

### Was können Vertriebler von Borussia Dortmund lernen?

- / BVB-Legende, Stadionsprecher und BEST OF Vertrieb - Moderator  
Norbert Dickel gibt im Interview Einblick in seine und Impulse für  
Ihre Arbeit. /



## STEFFEN RITTER

### Wie auch Ihr Vertrieb von selbst läuft!

- / Wie laufend neue Kunden auf Sie aufmerksam werden /
- / Wie Ihr Verkaufsprozess optimiert werden kann /
- / Wie Ihr Kundenservice weiteren Umsatz bringt /



## OLIVER GEISSELHART

### Gedächtnis-Power für Verkäufer

- / Kundennamen und -gesichter sofort und sicher behalten /
- / Verkaufs- und Verhandlungsargumente immer parat haben /
- / Sie steigern Ihre Gedächtnisleistung mit Leichtigkeit um ein Vielfaches /



## KLAUS-J. FINK

### Empfehlungsmarketing

- / Einführung in professionelles Empfehlungsmarketing /
- / Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch /
- / Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften /



## HARALD PSARIDIS

### Vorhaben in Ergebnisse umsetzen

- / Warum zu viel geredet und zu wenig umgesetzt wird /
- / Wie wir unser inneres GPS aktivieren /
- / So trainieren Sie Ihre Umsetzungskraft wie einen Muskel /

