



„Hamburger Konjunktur-Abende“ Konkrete Impulse für Umsatzwachstum



Stefan Hase: Geschäftsführer

Das Praxis-Forum für Ihren Pionier-Geist

Die Krise hat einen Vorteil: Sie regt an zum Umdenken – sie zwingt zur Fokussierung auf pragmatische Herangehensweisen auf zentrale Fragen. Genau dies steht im Mittelpunkt der neuen Hamburger Konjunktur-Abende.

- ✓ Was sind die entscheidenden Hebel für systematisches Wachstum?
- ✓ Wie entscheiden sich Kunden im heutigen Marktumfeld und wie können Sie diese gewinnen?
- ✓ Wie lassen sich technische Service-Prozesse gestalten und vor allem fakturieren?
- ✓ Wie können Techniker in den Verkauf eingebunden werden?
- ✓ Was zeichnet eine erfolgreiche Führungskraft im Vertrieb aus?

Klare Handlungsanweisungen statt theoretischer Modelle: Hierüber möchten wir Ihnen diskutieren. Erhalten Sie alle 3 Monate in 3 Stunden 3 wichtige Impulse zur sofortigen Anwendung in Ihrem Unternehmen.

IHRE REFERENTEN

Maik Wanserski
Gründer und langjähriger
Geschäftsführer einer national
tätigen Service-Gesellschaft
(400 Techniker im
Außendienst)

Michael Nissen
Strategie & Marketing-Experte
(u.a. Coca Cola, Langnese...),
Langjähriger Geschäftsführer
der LINTAS Advertising
GmbH

Stefan Hase
Geschäftsführer von Wirkung
Plus und I+der Deutschen
Vertriebsakademie

Michael Blohm
Leiter Personal, 20-jährige
Erfahrung im Bereich „Führen
von Vertriebs-Mitarbeitern“

Fragen? Kontakt?
Wir freuen uns darauf!

s.hase@einsplus-akademie.de
www.einsplus-akademie.de

09.06.2016 Wachstums-Strategien

- Marketing = Wachstums-Hebel
- Marke – Markenkern - Marktanteile
- Praxis-Beispiele: High- & Lowlights
- Referent: Michael Nissen

24.09.2016 Führung 2016/17

- Neue Anforderungen an Führungskräfte
- Zwischen „Peitsche“ und „Zuckerbrot“
- Operative Führung von Schnittstellen
- Referent: Michael Blohm

WAS SIE NOCH WISSEN SOLLTEN:

- Maximal 20 Teilnehmer pro Veranstaltung
- I+ Office-Service inklusive

18.08.2016 Effiziente Akquise

- Dos & Don'ts aus der Akquise-Praxis
- 7 Schritte zu mehr Neukunden
- Profile von Akquisiteuren
- Referent: Stefan Hase

24.11.2016 Vertriebssteuerung

- Möglichkeiten und Grenzen
- Grundlagen effizienter Forecasts
- Anforderungen an Kennzahlensysteme
- Referent: Maik Wanserski

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für die
„Hamburger Konjunktur-Abende“
verbindlich an.

Termine:

09.06.2016 () 17.00 – 20.00 Uhr
18.08.2016 () 17.00 – 20.00 Uhr
24.09.2016 () 17.00 – 20.00 Uhr
24.11.2016 () 17.00 – 20.00 Uhr
Alle Termine ()

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Veranstaltung und Teilnehmer netto € 69,-.

Eingeschlossen ist die Verpflegung in der Pause (Snacks und Getränke),
Tagungspauschale, I+ Office Service und eine elektronische Ergebnis-
Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____
Funktion: _____
Vorname: _____
Name: _____
Telefon: _____
Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.