

Sollte diese E-Mail nicht korrekt dargestellt werden, klicken Sie bitte [hier](#).
Möchten Sie den Newsletter nicht mehr erhalten, können Sie diesen [hier](#) abbestellen.

sales *Motion*® referenten



NEWSLETTER 29.03.2010



Guten Tag !

Alles, was ich nicht halte, ist unhaltbar! Dieses Zitat unseres neuen Redners und Jahrhundert-Torwarts **Sepp Maier** spiegelt eine Haltung, von der wir alle lernen können. Charisma, Begeisterungsfähigkeit, Höchstleistung und Erfolg sind dort zu Hause, wo jemand zu 100 % hinter seiner Leistung steht.

Wenn in 77 Tagen die Fußball-Weltmeisterschaft 2010 beginnt, sitzen die meisten von uns als 100 %-Fans vor dem Bildschirm. Viele schauen nicht allein. Waren Sie schon mal bei einem Public Viewing? Dann wissen Sie, welch ungeheure **Energien** frei werden, wenn viele Menschen gemeinsam fiebern, fluchen, trauern und jubeln. Nutzen Sie diese starken Emotionen, dieses unvergleichliche Wir-Gefühl für Ihren **Unternehmererfolg!**

In unserem Erfolgsletter präsentieren wir Ihnen Ihr **WM-Paket 2010**. Wetten, dass Ihre Gäste, Partner und Mitarbeiter begeistert sein werden!

Außerdem haben wir für Sie: Zwei Ideen fürs Osterfest; ein Event, das Kunden bringt und weitere Veranstaltungen, die Sie nicht verpassen sollten.

Viel Spaß beim Lesen und ein schönes Osterfest wünscht Ihnen
Ihr

Sales Motion-Team



Inhalt:

Zwei Fußball-Stars, ein Kult-Duo und Ihr Sommermärchen

Ein Abend und drei Experten für erfolgreiche Neukundengewinnung

Weiterbildung fürs Osterfest

Zwei Fußball-Stars, ein Kult-Duo und Ihr Sommermärchen

Andi Brehmes Tor hat die deutsche Nationalmannschaft 1990 zum Fußball-Weltmeister gemacht. Den [bodenständigen Redner](#) vermitteln wir an Unternehmen, die mehr wissen wollen über die Faszination Fußball und die **Erfolgsstrategien** eines Spitzensportlers.



Neu bei Sales Motion ist [Kult-Torwart Sepp Maier!](#) Das Unikat ist für ein spannendes Interview-Format buchbar. Dabei beantwortet er Ihnen alle Fragen rund um die Themen Fußball, Höchstleistung, Motivation. Sie können den Moderator für das **Interview** selbst stellen oder unser Doppelpaket [Maier-Altena](#) wählen:

Die charismatische [Moderatorin Sabine Altena](#) und der unvergleichliche Sepp Maier sind eine Kombination **zum Niederknien**. Beide verbindet ihre Schlagfertigkeit und ihre bayerische Herkunft. Zugleich repräsentieren sie zwei Generationen und sehr unterschiedliche Karrieren. Aus diesem Spiel der Gegensätze bezieht das Duo seinen besonderen Reiz.

Optimal einbinden können Sie unsere Fußball-Stars bei einem [Corporate Viewing](#) in Ihrem Unternehmen. **Sommermärchen-Macher** [Thomas Fricke](#) bietet dazu verschiedene Modelle an.

Egal, für welche Kombination Sie sich entscheiden: Mit unseren Rednern wird die Fußball-Weltmeisterschaft 2010 zum **Volltreffer** für Ihr Unternehmen!

[Hier](#) finden Sie einen Überblick über unser Angebot zum Thema Fußball/Sport!

Ein Abend und drei Experten für erfolgreiche Neukundengewinnung

Sie haben mit Ihrer Webseite nicht den gewünschten Erfolg? Sie stecken Zeit und Mühen in Präsentationen für Kunden, die dann doch nicht kaufen? Die Differenz zwischen Angebots- und Abschlusspreis beträgt 5, 10 oder gar 25 Prozent? Dann sollten Sie sich den 5. Mai und das Event „**Kundengewinnung 2.0**“ im Kalender rot anstreichen.



Mit Thomas Burzler, Gaby S. Graupner und Sanjay Sauldie sind die Top-Experten für Vertrieb, Verhandeln und Internetmarketing ab 18 Uhr in drei Vorträgen zu einem Preis in München zu hören. Der Abend wird moderiert von Sabine Altena.

Verkaufen hat sich gewandelt. In einer Zeit in der Fernsehbilder alle vier Sekunden wechseln, gelten andere Vertriebsgesetze, als in einer Zeit als Postkutschen noch die Post auslieferten. Aus dieser Zeit stammt zum Beispiel die AIDA-Formel. Ob Internetseite, Online-Shop oder Twitter – die Kunden informieren sich per Kopfdruck. Kundengewinnung hat schon lange eine **neue Dimension** erreicht. Seien Sie mit dabei und lernen Sie die Trends kennen... [Infos und Anmeldung](#).

Weiterbildung fürs Osternest

Mission Profit: Verkaufstraining mit Hör-Wert

Mit seinem Buch „Mission Profit“ mischte Verkaufsexperte Thomas Burzler 2009 die Ratgeberliteratur gehörig auf. In dem kurzweiligen Agententhiller präsentiert der Autor seine Vertriebsstrategie Profitselling, die auf der Vermittlung des individuellen Mehrwerts basiert. Ab sofort gibt es „Mission Profit“ auch als Hörbuch. Gesprochen werden die sechs CDs von Jörg Stuttmann, der unter anderem dem "Eric Cartman" in der Serie "South Park" seine Stimme leiht. Entstanden ist ein echter Hörspaß mit vielen Expertentipps, wie man neue Kunden gewinnen und den Umsatz steigern kann. [Infos und Bestellung.](#)



Kunden auf der Flucht? Wie Sie loyale Kunden gewinnen und halten

Was muss getan werden, um heute und morgen und auch noch übermorgen die freiwillige Treue profitabler Kunden zu gewinnen? Diese für jeden Unternehmer überlebenswichtige Frage beantwortet Anne M. Schüller, Expertin für Loyalitätsmarketing, in ihrem neuen Buch. Unter anderem wird erläutert, was im Kundenhirn passieren muss, damit Treue überhaupt entstehen kann. Der Unterschied zwischen dem veralteten Begriff der Kundenbindung und dem modernen Begriff der Kundenloyalität wird sichtbar gemacht. Die Autorin erläutert, mit welcher Strategie Kunden zu loyalen Käufern und zu aktiven, positiven Empfehlern werden - offline wie auch online. [Mehr.](#)

Termine

Nicht verpassen!

Neue Kunden gewinnen! am 29. März in Hamburg

Roadshow mit Webmarketing-Guru Sanjay Sauldie und Verkaufsexperte Thomas Burzler
[Details & Anmeldung](#)

Mehr Umsatz und Aufträge beim Kunden! am 27. April in Wien

Eintägiges Seminar mit Thomas Burzler
[Details & Anmeldung](#)

Neukundengewinnung! am 28. April in Wien

Eintägiges Seminar mit Thomas Burzler
[Details & Anmeldung](#)

Kundengewinnung 2.0! am 5. Mai in München

Das Event mit Thomas Burzler, Sabine Altena, Gaby S. Graupner, Sanjay Sauldie
[Details & Anmeldung](#)

Lieber lachend lernen! am 8. Mai in Augsburg

Der große GSA Humortag 2010 mit Sabine Asgodom, Hans-Uwe L. Köhler, Emil Herzog, Theater Interaktiv und viele mehr.
[Details & Anmeldung](#)

Neue Kunden gewinnen und profitable Aufträge holen! am 15. Juni und am 26. Oktober in Würzburg

Intensiv-Workshop mit Thomas Burzler
[Details & Anmeldung](#)

Stellen Sie nicht ein - wählen Sie aus! am 21. Juni in Köln, am 22. Juni in Kassel, am 23. Juni in Hamburg, am 24. Juni in Berlin und am 25. Juni in Stuttgart

Tagesseminar mit Jörg Knoblauch
[Details & Anmeldung](#)

Verkaufen mit Profit! am 8. Juli und am 25. November in Würzburg

Intensiv-Workshop mit Thomas Burzler

[Details & Anmeldung](#)

SALESMASTERS & Friends! am 28. Oktober in Düsseldorf

SALESFORUM mit Martin Limbeck, Dr. Stefan Frädlich, Klaus Kobjoll, Dirk Kreuter, Alexander Christiani

[Details & Anmeldung](#)

Referentenagentur, Rednervermittlung, Referenten, Redner, Speaker - Sales Motion GmbH

<http://referenten.sales-motion.de> - info@sales-motion.de

Kontakt

Ihre Meinung ist uns wichtig - wir freuen uns auf Lob, Kritik und Anregungen. Schreiben Sie an [Manuela Baumann](#). Wir beantworten auch gerne Ihre Fragen zu unseren Leistungen, die Ihr Unternehmen und Ihren Vertrieb "in Bewegung bringen".

Abmeldung

Wenn Sie künftig keine Informationen mehr erhalten wollen, können Sie diese [hier](#) abbestellen. Vielen Dank, dass Sie die Zeit investiert haben, unser Mailing zu lesen.

Impressum

Sales Motion GmbH
Alte Gasse 4a, D-61462 Königstein
fon +49 6174 201619-90 - fax +49 6174 201619-99

Herausgeber

Thomas Burzler - Copyright 2010

Haftungshinweis

Sales Motion übernimmt keine Haftung für die Inhalte der Websites, auf die verlinkt ist. Für die Inhalte dieser Websites sind ausschließlich die jeweiligen Betreiber verantwortlich.