

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



NEWSLETTER 12.05.2010

Guten Tag !

Vor einigen Tagen haben wir es in der Zeitung gelesen: Die **Wirtschaft** erholt sich! Die Zahl der Arbeitslosen sinkt, die Auftragslage stabilisiert sich, Land in Sicht also. Toll! Am nächsten Morgen allerdings lautete in großen schwarzen Lettern der Aufmacher in einer anderen Zeitung: „Krise: Das Schlimmste kommt noch“.

Wir sind verwirrt! Ist von unterschiedlichen Ländern die Rede, wurden andere Zahlen zugrunde gelegt, war der Redakteur betrunken oder ist das Thema schlicht zu komplex für eindeutige **Wahrheiten**? Wir wissen es nicht, vermuten aber letzteres. In jedem Fall scheint es klug, solchen Prognosen mit einer gehörigen Portion gesunder Skepsis zu begegnen.

Und uns stattdessen jenen Faktoren zuzuwenden, die wir selbst in der Hand haben und verändern können. Genau so haben es übrigens auch jene Unternehmen gemacht, die im vergangenen Jahr wider aller düsteren Prognosen einstellen statt ausstellen, feiern statt lamentieren, **Gewinn** statt Verlust machen konnten!

Ob Sie nun Ihren **Führungsstil** perfektionieren, die Motivation Ihrer Mitarbeiter erhöhen, Ihr Team zusammenschweißen oder Ihren Vertrieb stärken wollen – wir haben für Sie die Top-Experten, die Sie mit ihrem Fachwissen und ihrer Begeisterung unterstützen. „Unsere Neuen“ – unter anderem den internationalen Top-Trainer für Führungskräfte **Dieter Lange** – stellen wir Ihnen unten im ersten Themenblock vor.

Eins ist sicher: Wenn wir an den Schrauben unseres eigenen Unternehmens drehen, immer besser werden und mit Tatkraft in die Zukunft gehen – dann wird immer die optimistischere Prognose recht behalten.

Ihr Sales Motion Team



I. Tusch: „Die Neuen“ im Sales Motion -Team!

[Dieter Lange](#) ist einer der Top-Trainer und Redner für **Führungsthemen** und **Change Management**. Konzerne in Europa, Asien und Amerika zählen auf das Know-how des weit gereisten Charismatikers.

Als Basketballtrainer hat [Stefan Koch](#) internationale Erfolge gefeiert. Als Redner und Trainer ist er unser Experte für **Motivation**, **Projektmanagement**, **Führung** und **Teambuilding**.

Wann immer es um **Knigge**, **Stil**, **Etikette**, **Umgangsformen** und **Image** geht, ist [Sabine Schwind von Egelstein](#) die Richtige. Regelmäßig ist die



Expertin im TV zu sehen und den Illustrierten zu lesen.

Burnout entwickelt sich zum Leistungskiller Nummer 1. Dafür, dass der Stresspegel erst gar nicht den gesunden Level übersteigt, sorgt unser **Gesundheitscoach [Petra Halbig](#)** mit Mentaltraining und Stressmanagement.

II. Nutzen Sie die Fußball-WM für Ihren Erfolg!

Nur noch 29 Tage bis zur WM in Südafrika: Kaum eine andere Sportart bietet mehr Identifikationspotential und vermag mehr Emotionen bei den Zuschauern hervorzurufen. Holen Sie sich unsere Fußball-Stars in Ihr Unternehmen und schaffen Sie für Ihre Gäste und Mitarbeiter ein unvergessliches **Corporate Viewing**. Mit Kulturtorwart **Sepp Maier**, WM-Schütze **Andi Brehme** und zwei der bekanntesten deutschen Fußball-Trainer - **Ernst Middendorp** und **Erich Rutemöller** – läuft der WM-Ball richtig rund...



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

III. Vormerken: Sales Masters am 28. Oktober in Düsseldorf!

Fünf auf einen Streich! Mit Thomas Burzler, Alexander Christiani, Dr. Stefan Frädlich, Dirk Kreuter und Martin Limbeck können Sie am 28. Oktober geballte Vertriebskompetenz an einem Tag erleben. Erfahren Sie von den besten Verkaufstrainern die innovativsten Vertriebsstrategien und wenden Sie die passende Mischung für Ihr Unternehmen an. Am besten gleich anmelden, denn die Plätze sind limitiert... [Infos und Anmeldung](#).



Termine, Termine....

Neue Kunden gewinnen und profitable Aufträge holen!

am 15. Juni und am 26. Oktober in Würzburg
Intensiv-Workshop mit Thomas Burzler

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

Konsequent zum Abschluss – garantiert! - Vom Monolog über den Dialog zum Abschluss!

am 25. Juni in Niedernhausen
SALES-Night 2010 mit Martin Limbeck

Vertriebsmanagement - Der kompakte Wochenkurs für Führungskräfte!

am 28. Juni und 26. Juli in Bad Nauheim
Zertifizierter Lehrgang mit Thomas Burzler, Harald R. Klein, Robert Ehlert und weiteren

Verkaufen mit Profit!

am 8. Juli und am 25. November in Würzburg
Intensiv-Workshop mit Thomas Burzler

SALESMASERS & Friends!

am 28. Oktober in Düsseldorf
SALESFORUM mit Thomas Burzler, Martin Limbeck, Dr. Stefan Frädlich und weiteren

Doppelte Schlagkraft im Vertrieb: Das neue Hardselling - Verkaufen heißt verkaufen!

am 2. Dezember in Dortmund
Tagesseminar mit Martin Limbeck

Weitere Infos und Anmeldung unter <http://referenten.sales-motion.de> und <http://seminare.sales-motion.de>. Hier finden Sie auch eine Übersicht unserer Inhouse-Seminare und Vorträge, die auf Ihr Unternehmen zugeschnitten werden. Telefonisch erreichen Sie uns unter 0821-2431158.

Begeisternde Vorträge. Individuelle Seminare. Mitreißende Events. Sales Motion GmbH
<http://www.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](mailto:Manuela.Baumann@sales-motion.de). 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

Postadresse: Alte Turmstraße 20, D-89428 Syrgenstein - **Besuchsadresse:** Kriststraße 36, D-86316 Friedberg
fon +49 (0)821 2431158 - fax +49 (0)821 2431159

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.