

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 26.08.2010



Guten Tag !

Sales Motion - das ist Bewegung im Unternehmen, das sind Impulse für den Vertrieb. Denn nur wenn Sie in **Bewegung** bleiben, haben Sie langfristig Erfolg. Insbesondere der Job im Verkauf ist hart, verdammt hart. Die Mitarbeiter müssen mit dieser Härte klarkommen. Mit den Einwänden und Vorwänden, mit den NEINs der Kunden. Sie müssen dauerhaft motiviert sein, die richtige Einstellung haben und den nötigen Biss an den Tag legen. Das kommt nicht immer nur von innen - auch von außen müssen Strategien für den **Vertriebserfolg** kommen.

Sales Motion ist angetreten, Sie mit diesen **Impulsen** zu unterstützen. Mit Top-Referenten und den besten Trainern, die der Markt zu bieten hat. Ich selbst bin seit über 17 Jahren als Verkaufstrainer, Speaker und Experte für DAS NEUE HARDSELLING aktiv. Daher weiß ich, was in unseren Unternehmen los ist und an welchen Stellschrauben Sie drehen müssen.

Was Sie zu jeder Zeit brauchen sind **Motivation, Wissen** und **Können**. Die Devise lautet: von den Besten lernen, trainieren, weiterbilden und damit niemals aufhören. Nur dann sind Sie wirklich erfolgreich. Dazu brauchen Sie **Trainer**, die nicht nur von der Seitenlinie aus agieren. Und **Referenten**, die aus der Praxis kommen und Ihren Job bis ins kleinste Detail verstehen und beherrschen.

Mein Partner Thomas Burzler und ich wissen, was bei Veranstaltungen gefragt ist: bei Kick offs, Führungstagungen, Kundenevents oder im Seminarbereich. Nutzen Sie unsere Expertise und das **Know-how** unseres Trainer- und Speakerpools - für mehr Bewegung in Ihrem Unternehmen und im Vertrieb.

Ich wünsche Ihnen einen heißen Herbst - mit **Weiterbildung, die wirkt**.

Martin Limbeck



Martin Limbeck
Geschäftsführer

Inhalt:

Internationale Rednerstars!
Deutschlands Vertriebsexperten auf einer Bühne
Rekordverdächtige Weiterbildung

Internationale Rednerstars!

Die neuen Referenten Jeffrey Gitomer und Joachim de Posada

Sie suchen einen absoluten Knaller für Ihr nächstes Event? **Joachim de Posada** gehört zu den weltweit erfolgreichsten Motivationsexperten. Der Doktor der Psychologie hat mit seinen Keynote-Vorträgen zu Verkauf, Führung und Teambuilding Menschen in über 60 Ländern begeistert. Seine Motivationsstrategien sind so erfolgreich, dass sie auch auf die Welt des Spitzensports übertragen wurden. De Posada, der fließend spanisch und englisch spricht, ist zudem Bestseller-Autor. Zuletzt ist sein Buch „Don't Eat the Marshmallow ... Yet!“ erschienen. [Lesen Sie mehr.](#)

Auch unser zweiter Neuzugang ist ein Star der internationalen Speakerszene. Der Amerikaner **Jeffrey Gitomer** ist einer der derzeit angesagtesten Sales Trainer der Welt. Bei dem vielfach ausgezeichneten Speaker werden Vorträge zum Thema Verkauf zu unvergesslichen Erlebnissen voller Humor, inspirierender Ideen und neuer Impulse. Die Bücher des Erfolgsautors - unter anderem "The Little Red Book of Selling" - wurden bereits 8 Millionen mal verkauft. Die Liste seiner Kunden ist lang und beinhaltet Firmen wie BMW, Coca Cola und Time Warner. [Lesen Sie mehr.](#)



Jeffrey Gitomer
amerikanischer Sales-Guru
und Bestseller-Autor

Deutschlands Vertriebsexperten auf einer Bühne

Salesmasters and Friends am 28. Oktober in Düsseldorf

Nutzen Sie diese **seltene Gelegenheit** und erleben Sie die erfolgreichsten Verkaufsexperten Deutschlands an einem Tag und auf einer Bühne: Dirk Kreuter, Martin Limbeck, Alexander Christiani, Dr. Stefan Frädrich und Thomas Burzler! Machen Sie sich, Ihre Mitarbeiter und Vertriebspartner fit für die täglichen Herausforderungen im Vertrieb. Profitieren Sie von der **Aufbruchsstimmung** dieses Events, das von Erfolgswille und motivierender Kommunikation getragen wird. Moderator des Events ist Oliver Geisselhart, Deutschlands Gedächtnistrainer Nr. 1. [Erfahren Sie mehr!](#)



Rekordverdächtige Weiterbildung

24h Charity-Webinar „Wir sind Umsatz“ am 24. September - an Ihrem PC

20 Top-Vertriebstrainer - darunter acht Sales Motion-Redner u.a. Dr. Stefan Frädrich, Hans-Uwe Köhler, Andreas Buhr, Thomas Burzler und Martin Limbeck - präsentieren Ihnen in diesem 24-Stunden-Online-Seminar konkrete Strategien und Ideen, wie Sie Ihren **Umsatz ankurbeln** können. Es reihen sich 24 rund einstündige Internet-Seminare aneinander.

Die Teilnahmegebühr beträgt ein Euro, verbunden mit der Möglichkeit, freiwillig zusätzliche Spenden zu leisten. Denn das Beste: Sie bekommen nicht nur jede Menge **Tipps von Top-Experten**, das Ganze ist für einen guten Zweck. Alle Einnahmen gehen an die Stiftung "Innocence in Danger" unter der Schirmherrschaft von Stephanie Freifrau zu Guttenberg. Ziel ist es, **10 000 Teilnehmer** zu gewinnen, um so einen Impuls für mehr



Wachstum in Deutschland zu setzen und das **Charity Projekt** zu unterstützen. [Machen Sie mit!](#)

Termine

Sprengen Sie Ihre mentalen Grenzen! am 27. August in Volketswil, am 24. September in Egerkingen, am 1. Oktober in Volketswil und am 29. Oktober in Volketswil

Motivationsseminar mit Martin Betschart

[Details & Anmeldung](#)

Die Geheimnisse des Erfolges! am 30. August in Basel, am 14. September in Bern, am 20. September in St. Gallen, am 21. September in Luzern, am 25. Oktober in Lenzburg und am 26. Oktober in Zürich

Motivationsreferat mit Martin Betschart

[Details & Anmeldung](#)

und action! am 10. September in Köln

Internationale GSA Convention 2010 mit Martin Limbeck, Andreas Buhr, Jörg Löhr, Dirk Kreuter, Klaus J. Fink und weiteren

[Details & Anmeldung](#)

3. Kölner Wissensforum! am 17. September in Köln

Wissensforum mit Martin Limbeck, Dr. med. Stefan Frädrieh, Markus Hoffmann und weiteren

[Details & Anmeldung](#)

Der Schlüssel für eine erfolgreiche Menschenführung beruflich und privat! am 18. September und am 12. November am Bodensee

zweitägiges Seminar mit Martin Betschart

[Details & Anmeldung](#)

WIR SIND UMSATZ! - Das 24h-Vertriebs-Webinar (Online-Seminar)! am 24. September

Charity-Veranstaltung mit Thomas Burzler, Martin Limbeck, Dr. Stefan Frädrieh, Thilo Baum, Andreas Buhr, Frank M. Scheelen, Dr. Pero Micic, Susanne Kleinhenz, uvm.

[Details & Anmeldung](#)

Wirkung.Immer.Überall. Eine gute Performance ist erlernbar! am 22. Oktober und am 26. November in München

2-tägiges Intensiv-Seminar mit Monika Matschnig

[Details & Anmeldung](#)

SALESMASrERS & Friends! am 28. Oktober in Düsseldorf

SALESFORUM mit Thomas Burzler, Martin Limbeck, Dr. Stefan Frädrieh und weiteren

[Details & Anmeldung](#)

Vertriebstraining! am 9. November in Frankfurt

zweitägiges Vertriebstraining mit Martin Limbeck und Thomas Burzler

[Details & Anmeldung](#)

TETA II am 24. November im Westerwald

Seminar mit Dieter Lange

[Details & Anmeldung](#)

1. Erfolgsforum Main-Neckar! am 3. Dezember in Hardheim

Erfolgsforum mit Thomas Burzler, Peter Sawtschenko und Gabriele Böhm

[Details & Anmeldung](#)

Mission: Auftrag! am 9. Dezember in Sindelfingen

Impulsvortrag beim ESE-Kongress 2010 mit Thomas Burzler

[Details & Anmeldung](#)

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.