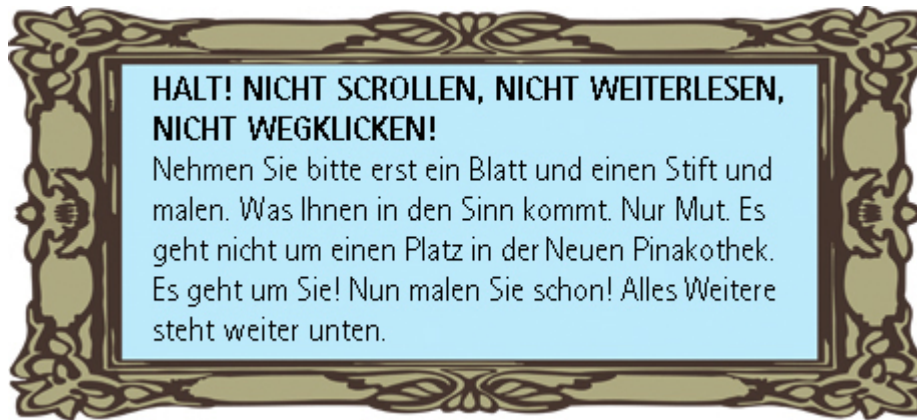




sales *Motion* ... und Ihr Vertrieb bekommt Bewegung.



Sehr geehrter Herr Burzler,

Es hat gekracht. Jammer, Klagen, Zähneknirschen. Die Aufarbeitung des Unglücks beginnt. In der Wirtschaft nennt man das „De-Briefing“. Ursachenforschung, Analyse, Konsequenzen. Die (wissenschaftlich festgestellte) Folge: Die Traumata werden eher vertieft, als aufgelöst. Ich kenne das vom Thema "Wir sind zu teuer". In den De-Briefings wird der Misserfolg in der Gruppe noch einmal "seziert". Da sitzen 15 Menschen und jeder muss noch mal detailliert erzählen, wie er das Unglück erlebt hat. Ein Wahnsinn! Klar, dass am Ende alle sich die Katastrophe ins Gedächtnis eingebrannt haben. Und die vermeintlich

Themen dieser Ausgabe

 Entscheider-Training

 Ortstermin

 Jahresgespräche

 Terminkalender

 Im Profil:
Erich Rutmöller

 Geschichten

eindeutige Ursache mit dazu.
 Man kann das auch lassen. Denn dass auf diese Weise eine echte Verbesserung zu Stande kommt, ist mehr als unwahrscheinlich. Es wird zwar lange über verlorene Aufträge sinniert und diskutiert, um am Schluss zu der Weisheit zu gelangen: „Wir müssen billiger werden, um erfolgreich zu sein“. Wie wär's denn damit: „Wir beschäftigen uns mit gewonnenen Aufträgen. Wir suchen die Gründe, warum wir besser sind als andere. Und wir sehen zu, dass wir dabei noch besser werden – und auch gute Preise dafür bekommen.“ Gewinner brauchen positive Vorzeichen. Eine Binsenweisheit. Aber oft so schwer umzusetzen. Wirklich?

Ihr Thomas Burzler



aus dem Vertrieb

 Empfehlenswert

 Mahlzeit-Management

 Ein Satz von:
Werner von Siemens

Entscheider-Training

Warum Piloten patzen und Manager stolpern



Zwei Berufsgruppen, die vieles gemeinsam haben: Manager und Piloten. Alleinige Verantwortung. Höhenflüge. Crewmanagement. Kommunizieren. Koordinieren. Pläne einhalten. Just-in-time Performance. Schnelle Reaktionen. Und Abstürze. Was Führungskräfte aus der Wirtschaft von Führungskräften im Cockpit lernen können, vermittelt Dr. med. Michael Schön – ein neues Mitglied an Bord des Sales Motion-Trainerteams. Highlight der anregenden Mischung aus Theorie und Praxis sind realistische Flugerfahrungen beim Lösen komplexer Aufgaben und Probleme im Simulator-Cockpit.

[Mehr...](#)

 nach oben

Ortstermin

Gläserne Manufaktur in Dresden

Die Frage nach generell guten Locations für einen Event bekommen wir von unseren Kunden und Partnern oft gestellt. Mit unserer neuen Rubrik „Ortstermin“ wollen wir indes so weit Hilfestellung leisten, als wir bestimmte Charakteristika einer Location herausgreifen, die sie für eine Veranstaltung besonders geeignet machen. Folge 1: Die „Gläserne Manufaktur“ von Volkswagen in Dresden.

[Mehr...](#)



 nach oben

Thema Jahresgespräche

Schluss mit dem Gequatsche!

Verabschieden Sie sich ab sofort vom zwanglosen Geplauder und nichts sagenden Gequatsche beim wichtigsten aller Termine: dem Jahresgespräch. Ein Seminar mit Harald R. Klein vermittelt Ihnen praktische Tipps, Strategien und Werkzeuge, um Ihre Ziele dort durchzusetzen. [Mehr...](#)

[nach oben](#)

Für Ihren Terminkalender

Kämpft um Eure Preise!



„Kämpfen! Kämpfen!“ tönt es durch Deutschlands Fußball-Arenen. Warum eigentlich nicht auch durch die Firmenzentralen und Büroetagen? Wir liefern Ihnen die Melodie dazu: Zielgenaue Strategien, die Ihnen helfen, höhere Preise durchzusetzen.

Referent: Thomas Burzler

Offenes Seminar am 23.10.2007 in Würzburg.

[Mehr...](#)

Neue Absatzpotenziale erschließen

Thema beim nächsten Sales Netzwerk-Treffen am 25. Oktober in München
Referent: Detlef Pypke, Geschäftsführer Global Consulting GmbH

[Mehr...](#)

Die entspannte Art zu mehr Wissen, Erfolg, Geld

Holen Sie sich den nötigen Input aus dem Schatzkästchen der Profis beim „Coaching Day“ am 9. November in München.

[Download der Informationen \(PDF\) hier.](#)

Nachfolgeregelung durch Mitarbeiter-Beteiligung

Alte Managerweisheit: Mitarbeiter soll man am Erfolg teilhaben lassen, dann arbeiten sie mit mehr Engagement, sind produktiver. Walter Ernst von der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH liefert beim nächsten Human Resources Netzwerk-Treffen am 18. Oktober in Augsburg Tipps, Anregungen und praktische Beispiele, wie so etwas gehen kann.

[Weitere Informationen und Anmeldung hier.](#)

[nach oben](#)

Im Profil

Erich Rutmöller



Das Thema, um das sich Unternehmen gerade jetzt am intensivsten kümmern sollten, heißt nach Ansicht des erfahrenen Fußball-Lehrers: Motivierung von Mitarbeitern mit Mitteln und Formen der Eigen- und Fremdmotivation. Aus seinem reichen Fundus auf und neben dem Spielfeld liefert Rutmöller reichlich Ideen und Impulse zu diesem Thema. Auch für mehr als 90 Minuten...

[Mehr...](#)

🔍 nach oben

Geschichten aus dem Vertrieb

Service – auf die Fahne geschrieben!



Als Geschenk für eine private Party wollten wir eine Fahne organisieren, die kombiniert die hessisch-bayerischen Farben zeigt. Fahnenhersteller zu finden – dank Internet kein Problem. Für die

Bestellung allerdings – es waren nur vier Tage Zeit – entschieden wir uns doch lieber für das Telefon. Ein sehr freundlicher Herr bedauerte aufrichtig, serienmäßig keine hessisch/bayerische Fahne anbieten zu können, schlug aber vor, einfach zwei Fahnen zusammenzunähen. Dies würde allerdings dauern.

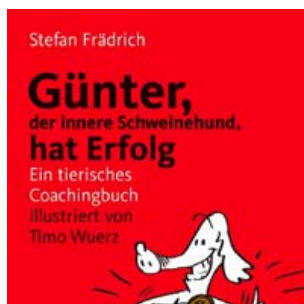
Da war guter und schneller Rat gefragt. Unser Ansprechpartner bot uns an, dies zu klären und uns innerhalb von zwei Stunden zurückzurufen. Aber schon nach ein paar Minuten klingelte das Telefon: „Wir schicken Ihnen die beiden Fahnen zusammengenäht bis Freitag zu!“ Darüber hinaus bot der freundliche Service-Mitarbeiter uns noch einen Fahnenmast zur Miete an und nannte uns den Preis: 30 €.

Welch ein Service für ein Produkt zu einem doch relativ geringen Preis. Wie schlecht, nachlässig und gedankenlos werden wir dagegen oftmals behandelt, wenn es um ein Produkt oder eine Leistung von über 50.000 € geht. Unser Tipp: Wenn Sie den Beweis haben wollen, dass es in der Dienstleistungswüste Deutschland durchaus freundliche Oasen gibt, dann bestellen sie einfach eine Fahne bei der Firma Dommer (www.dommer.de) in Stuttgart.

🔍 nach oben

Empfehlenswert

Das sollten Sie lesen: Günter, der innere Schweinehund, hat Erfolg



Erfolg ist Zufall? Alles viel zu anstrengend? Vergessen Sie's! Kennen Sie Günter? Günter ist Ihr innerer Schweinehund. Wenn er die richtigen Tipps und Strategien kennt, geht Ihnen der Erfolg locker von der Hand.

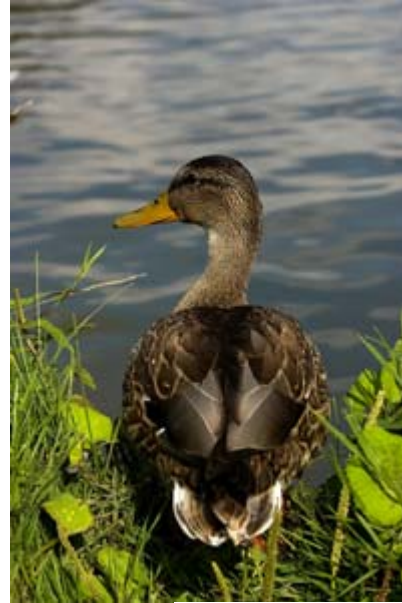
[Mehr...](#)

[nach oben](#)

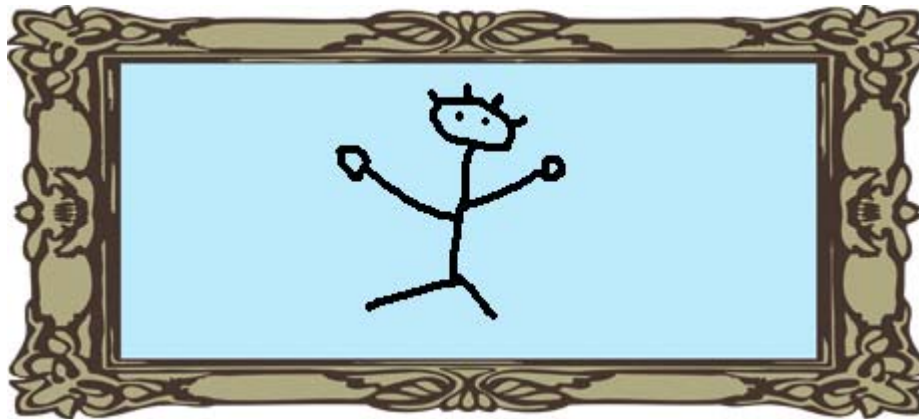
Mahlzeit-Management

Manager stolpert über fette Ente. Chef säuft im Glühwein ab.

Schlagzeilen wie diese will keiner über sich lesen. Aber was tun, wenn vor Weihnachten wieder körbeweise Einladungen zu kalorienträchtigen Goodwill-Events eintrudeln? Die Antwort gibt unser Fachmann für „Foodsport“, Tamer Kemeröz. [Mehr...](#)



[nach oben](#)



Und Ihr Bild? Was machen wir jetzt damit?

Unser Trainer Uwe Merz sagt: „Die in der Arbeitswelt oft dominierende Kopflastigkeit verhindert den Zugang zur eigenen Kreativität und Lebendigkeit.“ Darum hat er für uns einen Workshop entwickelt. In dem können Sie durch intuitives und freies Malen eine Erfahrung zu den eigenen Grenzen und Möglichkeiten machen. Das Seminar ist speziell geeignet für Kreativitätsmanagement oder bei Teamtrainings, auch in Verbindung mit HBDI. Im Prozess von Spannung, Loslassen und Eintauchen in die Welt der Farben finden Sie einen Weg zum individuellen kreativen Selbst. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich. Aber Ihre Skizze können Sie schon mal mitbringen. [Mehr...](#)

[nach oben](#)

Zitiert

"Für augenblicklichen Gewinn verkaufe ich die Zukunft nicht."

Werner von Siemens

[nach oben](#)

Kontakt

Ihre Meinung ist uns wichtig – wir freuen uns auf Lob, Kritik und Anregungen. Schreiben Sie an Heinrich Kürzeder. Wir beantworten auch gerne Ihre Fragen zu unseren Leistungen, die Ihr Unternehmen und Ihren Vertrieb „in Bewegung bringen“.

Abmeldung/Anmeldung

Wenn Sie diesen Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie bitte an Heinrich Kürzeder. Vielen Dank, dass Sie die Zeit investiert haben, unseren Newsletter zu lesen.

Impressum

Sales Motion GmbH • Untere Hauptstraße 5 • D-89407 Dillingen/Donau
fon +49 (0)9071 705588-0 • fax +49 (0)9071 705588-99
www.sales-motion.de • E-Mail: info@sales-motion.de

Herausgeber

Thomas Burzler, Heinrich Kürzeder
Copyright 2007

Redaktion, Layout und Technik

[vmm wirtschaftsverlag gmbh & co. kg](http://www.vmm-wirtschaftsverlag-gmbh-&-co.-kg)

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.
