




### Sehr geehrte Damen und Herren,

Die Tatsache, dass zum Jahreswechsel die Mehrwertsteuer auf 19 Prozent steigt, sollte nicht nur Anlass zum Jammern geben. Sie sollte vielmehr unser Augenmerk auf das richten, was genau besteuert wird: der Mehrwert. Er verspricht offenbar einen gewaltigen Vorteil, wenn es sich für den Staat lohnt, hier so kräftig zuzulangen. Wer Mehrwert schafft, so unsere Erfahrung aus vielen Jahren Beratung und Training, der tut sich in Preisverhandlungen eindeutig leichter. Nicht nur, dass er sich der leidigen Not simpler Preisvergleiche durch die Kunden entzieht, er hat es auch in der Hand, sich unverwechselbar und beliebt zu machen. Weil die Kunden, Sie ahnen es, das Gefühl haben, dass sie mehr bekommen, als sie bezahlen.

Unter diesem Aspekt lohnt sich auch der Blick auf den zweiten Teil-Begriff: die Steuern. Machen wir aus „die Steuern“ „das Steuern“, dann bekommen wir ein Instrument in die Hand: Mit Mehrwert lassen sich Kunden und Märkte steuern – hin zu unseren Produkten, hin zu unseren Dienstleistungen, hin zu unserem Unternehmen.

Mit dem Wunsch, dass unsere Arbeit, unsere Ideen und unser Leben im kommenden Jahr über eine ordentliche Dosis Mehrwert verfügen mögen,

### Themen dieser Ausgabe

-  **Terminsache**
-  **Tamer Kemeröz**
-  **„Günter lernt verkaufen“**
-  **Hat 's geklingelt?**
-  **Smile & Sell**
-  **Fundsache**
-  **Nachlese**
-  **Geh' doch mal rüber**
-  **Ein Satz von:  
Eduard Herriot**

verabschiedet sich die Sales Motion Select für 2006 von Ihnen. Wir freuen uns auf ein Wiederlesen im Jahr 2007.

Ihr



Terminsache

### Prophetisches in Frankfurt



Dass es sich beim Thema „Preisgespräche“ um einen Dauerbrenner handelt, das wissen wir seit langem. Dass die Zusammenarbeit mit SALESnetworkx (wir berichteten) aber ein derartiges Nachfrage-Feuer entzündet, finden wir dann doch beachtlich. Am 24. Januar spricht deshalb Thomas Burzler bei einer Veranstaltung von SALESnetworkx in Mainhattan. [Mehr...](#)

[nach oben](#)

Referenten stellen sich vor

### Tamer Kemeröz

Wie man trotz Zeitmangel einen gesunden und aktiven Lebensstil führt – ohne Hungerkuren, Genussverzicht und schlechtes Gewissen – das ist das Thema von Tamer Kemeröz. Sein Konzept „Foodsport“ ist ein ungewöhnlicher, nachhaltig wirkender Beitrag z.B. für Tagungen, Kickoffs oder Kundenveranstaltungen. [Mehr...](#)



[nach oben](#)

Buchempfehlung

### „Günter lernt verkaufen“



Nachdem Günter im ersten Buch („Günter, der innere Schweinehund“) die Grundlagen der persönlichen Motivation erlernt hat, setzt er nun erfolgreich seinen Kurs fort und steigt er in das Thema Verkaufen ein. Mit Blick auf das Wesentliche zeigt er die Grundlagen jeden Verkaufserfolgs und liefert in prägnanter Form die 100 besten Tipps für die tägliche Verkaufspraxis. [Mehr...](#)

☰ nach oben

## Geschichten aus dem Vertrieb

### Erreichbarkeit von

#### Vertriebsmitarbeitern: Hat's geklingelt?

Das Thema „Erreichbarkeit“ ist der Schlüssel zum zufriedenen Kunden. Die Realität sieht leider anders aus. Was passiert, wenn einer mit seinem Kundenbetreuer sprechen will und seine Telefonate ins Leere laufen, ist schon schlimm genug. Aber dass ihm bei seinem Dienstleister auch sonst keiner weiterhelfen kann, ist erschütternd. [Mehr...](#)



☰ nach oben

## Hingucker

### „Smile & Sell“ – der Film



„Smile & Sell“ zeigt in ca. 20 Minuten, wie Verkäufer und Dienstleister in Deutschland erfolgreich verkaufen. [Mehr...](#)

☰ nach oben

## Fundsache

### ATKearney sieht „Preisgestaltung als Wachstumstreiber“

Die Konjunktur zieht an – und viele Unternehmen sitzen in der „Geiz-ist-geil“-Falle. Doch gerade jetzt könnte dem Faktor Preisgestaltung eine zentrale Rolle bei der Ergebnisverbesserung zukommen. So sieht es die Top-Managementberatung A.T. Kearney. [Mehr...](#)

☰ nach oben

## Nachlese



v.l. Frank Lauster, Thomas Burzler, Dr. Heiko Frank, Marc Fuchs, Heinrich Kürzeder

Unter dem Titel „**Unternehmenswachstum durch optimierten Vertrieb**“ luden die Consultatio Venture Consulting AG (CVC) aus Augsburg und die Sales Motion GmbH aus Dillingen zu einer exklusiven Veranstaltung ins Dorint Novotel in Augsburg.  
Mehr dazu lesen Sie hier: [Mehr...](#)

Sie gehört zu den **Besten der Besten** – das hat Donata Gräfin Fugger jetzt Schwarz auf Weiß. Die Benimmtrainerin, die Führungskräfte internationaler Konzerne coacht und auch jeden Samstag den Lesern der „Augsburger Allgemeinen“ nützliche Tipps zum Thema Etikette gibt, wurde in den exklusiven Kreis der Top 100 der Excellent Speakers aufgenommen. Die Top-100-Liste wird jährlich von der Referentenagentur Speakers Excellence erstellt und gilt als Bibel des deutschen Weiterbildungs- und Referentenmarkts.

[Newsletter im Internet](#) zu finden, das gleicht inzwischen der Suche nach der berühmten Stecknadel im Heuhaufen. Eine vortreffliche Erleichterung bei Suche und Bestellung bietet ein Online-Kiosk. Natürlich ist auch Sales Motion Select dort zu haben.

[nach oben](#)

#### Location

##### Geh' doch mal rüber



Schon gehört? Nahe Dresden gibt es ein DDR-Museum. Was sich im ersten Moment wie ein rührseliges Stück Ostalgie anhört, ist in Wirklichkeit ein erlebens- und entdeckenswertes Stück Zeitgeschichte. [Mehr...](#)

[nach oben](#)

#### Zitiert

"Ein guter Redner kann mit einem Vortrag über das Zwiebschälens einen Saal zum Weinen bringen." (Eduard Herriot)

[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 • Beuthener Straße 2 • D-89407 Dillingen/Donau  
fon +49 (0)9071 70360-70 • fax +49 (0)9071 70360-74  
[www.sales-motion.de](http://www.sales-motion.de) • E-Mail: [info@sales-motion.de](mailto:info@sales-motion.de)

**Herausgeber**

Thomas Burzler, Heinrich Kürzeder  
Copyright 2006

**Redaktion, Layout und Technik**

[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.

