

Auf einen Blick: Sales Motion informiert

Guten Tag,

auch im neuen Jahr meldet sich Sales Motion wieder mit Wissenswertem rund um die Themen optimaler Vertrieb, zielgerichtete Personalentwicklung, begeisternde Redner und ausgefallene Events:

Einladung zum Unternehmerfrühstück

Tee oder Kaffee?

Toast mit Marmelade, Porridge, Würstchen, Speck, Eierspeisen. So sieht das Frühstück in England aus. Mit Maniokwurzel mit Butter oder Maniokbutter oder Maismehl in Milch mit Salz oder Zucker, dazu Obst beginnt man den Tag in Brasilien. Und zum *petit déjeuner*, dem „kleinen Mittagessen“ in Frankreich gehört auf jeden Fall eine Zigarette. Die bunte Vielfalt des kulturübergreifenden Phänomens „Frühstück“ wird ab dem 23. Februar 2006 um eine weitere Variante bereichert: dem Unternehmer-Frühstück á la Sales Motion. Beim angeregten Gespräch ab 8 Uhr morgens im 34. Stockwerk des Hotelturms (Dorint Novotel in Augsburg) diskutieren wache Köpfe gescheite Fragen. Und vielleicht am Rande auch darüber, was anregender ist: Tee oder Kaffee? Sie sind Unternehmer und wollen an diesem Morgen gern ein Ei mit uns köpfen? Anfrage unter croissant@sales-motion.de und Sie erhalten weitere Informationen von uns.

Für Ihren Terminkalender

Thomas Burzler zum Thema „Preisgespräche“

Zweimal ist in den nächsten Wochen Thomas Burzler Referent bei Veranstaltungen des Netzwerks „sales networx“. Sein Vortrag „Preisgespräche – der Gewinn liegt im Verhandeln!“ steht am 14. Februar 2006 in Nürnberg und am 9. März in München auf dem Programm. Weitere Informationen unter www.salesnetworx.de oder per E-Mail h.kuerzeder@sales-motion.de.

Wir empfehlen als Lektüre

Höher, schneller, weiter: Mein Buch, das hat fünf Ecken

Auf der Zugspitze ist in einem Live-Event ein ungewöhnliches Sachbuch entstanden: „Best of 55. Die Olympiade der Verkaufsexperten“, herausgegeben von Hans-Uwe L. Köhler, ist ein Kaleidoskop des Verkaufens, eine Art Katalog der Selling-Strategien. Dass dieses Buch einfach im Regal verschwindet, ist nicht zu befürchten. Das verhindert schon seine Form. Fünfeckig, mit schräg gestelltem Buchrücken, ragt es in jedem Fall aus dem gedruckten Einerlei heraus. „Best of 55“ ist das Resultat einer ungewöhnlichen Schreibaktion, zu der sich 55 Experten aus Marketing und Verkauf am 5.5.2005 auf Deutschlands höchsten Gipfel, die Zugspitze, begaben. Die Aufgabe: Schreiben Sie in 555 Minuten auf, was Ihre Methode so besonders macht und welche Faktoren für den Verkaufserfolg entscheidend sind! Fazit: Ein gelungenes Buch, das seine Zielsetzung voll erreicht. Aufgrund der Kürze der Artikel konzentrieren sich die Autoren auf das Wesentliche, Essentials sind voll auf den Punkt gebracht. (ISBN 3-89749-555-4, GABAL Verlag, € 29,90)

Und damit nicht genug: Hans-Uwe L. Köhler bereitet gerade das nächste Projekt vor. Wieder eine Aufsatzsammlung bei GABAL zum Thema Verkaufen: „Sex sells“. Erscheinungstermin? Natürlich am 6.6.06.

Ideen und Events

Lifestyle made in Dubai

Mit dem Dubai Ski Club (DSC) sorgt seit Monaten eine ebenso exotische wie exklusive Institution für Rauschen im Blätterwald. Während das Emirat noch mit allen Kräften daran arbeitet, sich zur herausragenden touristischen Destination des 21. Jahrhunderts zu entwickeln, tragen Aushängeschilder wie der DSC den typischen Lifestyle dieses weltoffenen und traditionsreichen Landes in die Welt hinaus – und signalisieren zugleich: Alles ist möglich.

Wer sich über die aktuellen Entwicklungen des Clubs auf dem Laufenden halten will: Wir haben den soeben erschienenen Newsletter auf unsere Website zum Download gestellt: http://www.sales-motion.de/news_press/bestseller.php?done. Wer ihn dauerhaft beziehen will, sende einfach eine kurze Mail an kuerzeder@dubai-skiclub.de. Und wer detaillierte Fragen hat oder Impulse für das eigene Unternehmen gewinnen will, dem hilft unser Trainer, der Managing Director des DSC, Christian Berglehner gerne weiter c.berglehner@sales-motion.de.

Online-Empfehlung

Klick & meet us!

Zu allen Fragen über Sales Motion, die Ihnen dieser Newsletter (noch) nicht beantworten kann, bekommen Sie Informationen und Dokumente auf unserer brandneuen Website www.sales-motion.de. Oder Sie fragen einfach uns direkt.

Referenten zum Thema Fußball

Zwischenrufe von der Trainerbank

Bei jedem Fußballspiel der Nationalmannschaft sitzen Millionen Nationaltrainer vor der Kiste und wissen, wie „man“ gewinnt. Weil sie keiner fragt, kommen sie auch nicht in die Verlegenheit, die Richtigkeit ihrer Strategien beweisen zu müssen. Anders zwei Referenten aus dem Sales Motion-Team: Erich Rutmöller und Ernst Middendorp haben über viele Jahre an der Seitenlinie bewiesen, dass sie Fußball verstanden haben. Wenn Sie im WM-Jahr nach kompetenten und mitreißenden Referenten suchen, die mehr als 90 Minuten begeistern, dann liegen Sie bei beiden genau richtig. Alle Anfragen bitte unter anpfiff@sales-motion.de

Nachgezählt

48 Prozent der Arbeitnehmer in Deutschland finden Lob und Anerkennung vom Chef sehr wichtig. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage, welche die Online-Stellenbörse www.stellenanzeigen.de unter mehr als 860 Beschäftigten durchgeführt hat. Ein weiteres Drittel der Arbeitnehmer gibt an, dass ihnen der Job Spaß macht und sie dadurch motiviert sind. Demgegenüber sehen nur etwa sechs Prozent das Gehalt als Triebfeder ihres Bemühens. 12 Prozent sind froh, überhaupt einen Job zu haben und erwarten deswegen keine speziellen Motivationsextras.

So liest sich das positiv. Die andere Variante: 51 Prozent der Arbeitnehmer ist es schnurzepiepegal, was der Chef von ihrer Arbeit hält. Zwei Dritteln macht der Job keinen Spaß, weshalb sie demotiviert sind. Für 94 Prozent ist es wurscht, wie viel sie verdienen – sie machen auch für mehr Geld nicht mehr. Und 88 Prozent wollen einfach so mal motiviert werden, weil ihnen der Job allein nicht Ansporn genug ist.

Vielleicht kennen Sie jemanden der unseren Newsletter ebenfalls beziehen möchte? Senden Sie uns Namen und E-Mail Adresse, wir kümmern uns darum oder leiten Sie ihn doch einfach weiter.

Wir freuen uns darauf von Ihnen zu hören.

Heinrich Kürzeder
Geschäftsführer

Sales *Motion* GmbH
Beuthener Strasse 2
D-89407 Dillingen/Donau

fon +49 (0)9071 70360-70
fax +49 (0)9071 70360-74

kuerzeder@sales-motion.de
www.sales-motion.de

Sollten Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten wollen, senden Sie bitte ein Mail an kuerzeder@sales-motion.de und wir nehmen Sie sofort aus unserem Verteiler.