

22. FEBRUAR UND 12. SEPTEMBER Sales Masters Foren 2008

Seine Produkte an den Kunden zu bringen ist das A und O eines Unternehmens. Ohne Verkauf kein unternehmerischer Erfolg. Rezepte für eine exzellente Vertriebsleistung gibt es nicht allzu viele. Und es gibt noch weniger exzellente Trainer, die diese Rezepte weitergeben können. Geballtes Vertriebswissen



Erich N. Detroy

vermitteln Spitzentrainer wie Alexander Christiani, Martin Limbeck, Dirk Kreuter, Erich Norbert Detroy oder Klaus Fink in diesem Jahr auf zwei Salesmasters Foren. Das Forum im ersten Halbjahr findet am 22. Februar in Darmstadt statt, das zweite am 12. September in Düsseldorf. In motivierenden Impulsvorträgen vermitteln



Martin Limbeck

die Referenten, wie sich neue Kunden und Vertriebspartnergewinnen lassen, machen Optimierungsvorschläge für die Vertriebsorganisation zur Stärkung der Vertriebspower und zeigen, wie sich Verkäufer motivieren lassen. **Infos bei kreuter: die verkaufstrainer**
Tel. 0 23 02/91 52 40
Fax 0 23 02/91 52 45
☐ **Kontakt:** www.dirkkreuter.de



Klaus J. Fink