

# HERZLICH WILLKOMMEN

in den MARITIM Hotels



Benötigen Sie eine Übernachtung?  
Gerne bieten wir Ihnen im Rahmen der SALESMASTERS Foren  
nachfolgende Vorzugskonditionen an:

MARITIM Konferenzhotel Darmstadt  
MARITIM Rhein-Main Hotel Darmstadt

Übernachtung im Standard-Zimmer  
Einzelzimmer 85,- € · Doppelzimmer 105,- €

Übernachtung im Comfort-Zimmer  
Einzelzimmer 105,- € · Doppelzimmer 130,- €  
(Die Raten sind jeweils zzgl. Frühstück)

Frühstück pro Person: 16,00 EUR

MARITIM Hotel Düsseldorf

Übernachtung im Standard-Zimmer  
Einzelzimmer 125,- € · Doppelzimmer 145,- €

Übernachtung im Comfort-Zimmer  
Einzelzimmer 145,- € · Doppelzimmer 165,- €  
(Die Raten sind jeweils zzgl. Frühstück)

Frühstück pro Person: 21,00 EUR

Bitte reservieren Sie Ihr Zimmer direkt im Hotel.



MARITIM Hotel Düsseldorf  
Flughafenstraße 110 · 40474 Düsseldorf  
Telefon +49 (0) 211 5209-0  
Telefax +49 (0) 211 5209-1000  
info.dus@maritim.de

MARITIM Konferenzhotel Darmstadt  
Rheinstraße 105 · 64295 Darmstadt  
Telefon +49 (0) 6151 878-0  
Telefax +49 (0) 6151 878-2169  
info.dar@maritim.de

MARITIM Rhein-Main Hotel Darmstadt  
Am Kavalleriesand 6 · 64295 Darmstadt  
Telefon +49 (0) 6151 303-0  
Telefax +49 (0) 6151 303-111  
info.dam@maritim.de

## Programmablauf:

13:00 – 14:00 Uhr  
Come together

14:00 – 14:15 Uhr  
Begrüßung durch den Moderator  
Günter Malinka

14:15 – 15:15 Uhr  
Dirk Kreuter  
12 Phänomene in der Vertriebsführung  
„So optimieren Sie Ihre Vertriebsorganisation  
garantiert“

15:15 – 16:15 Uhr  
Martin Limbeck  
Motivation, die bleibt  
„Wie motiviere ich meine Verkäufer  
nachhaltig zum NEUEN HARDELLING?“

16:15 – 16:45 Uhr  
Kommunikationspause

16:45 – 17:45 Uhr  
Alexander Christiani  
Ihr persönlicher Weg zum Expertenstatus  
„So kommen neue Kunden von alleine“

17:45 – 18:15 Uhr  
Kommunikationspause

18:15 – 19:15 Uhr  
Erich-Norbert Detroy  
Mythos „Wallenstein“  
„Wie Vertriebsmeetings noch  
mehr Verkaufspower bringen“

19:15 – 20:15 Uhr  
Klaus J. Fink  
Erfolgsfaktor Nr. 1  
„Gewinnung neuer Vertriebspartner“

20:15 – 20:30 Uhr  
SALESMASTERS Gewinnspiel  
mit allen Teilnehmern

ab 20:30  
Speakers-Corner  
„Come-Together mit den SALESMASTERS“

## Anmeldung Fax +49 (0) 61 72/45 68 78

- Ja, hiermit bestelle ich verbindlich ..... Premium-Karte(n) zum Einzelpreis von 249,- € inkl. Seminarverpflegung zum SALESMASTERS Forum in Darmstadt am 22. Februar 2008.
- Ja, hiermit bestelle ich verbindlich ..... Premium-Karte(n) zum Einzelpreis von 249,- € inkl. Seminarverpflegung zum SALESMASTERS Forum in Düsseldorf am 12. September 2008.
- Ja, ich habe am SALESMASTERS Forum Interesse. Bitte senden Sie mir ausführliches Infomaterial zu.

Verbindliche Anmeldung auf Grundlage der Speakers Excellence Geschäftsbedingungen.

Firmenadresse  Privatadresse (zutreffendes bitte ankreuzen)

Firma

Vor- und Zuname

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Ich/Wir bezahle/n ganz bequem per Rechnung.

Ich/Wir bezahle/n ganz bequem per Bankeinzug.

Kto.-Nr.

BLZ

Kreditinstitut

Anschrift des Kontoinhabers (falls abweichend):

Datum/Unterschrift

Martin Limbeck Trainings® Team GmbH & Co. KG · Odenwaldstraße 22 · 61352 Bad Homburg  
Fax +49 (0) 61 72/45 68 77 · motivation@ml-trainings.de · www.ml-trainings.de

# SALESMASTERS<sup>®</sup>

## Foren 2008

Freitag, 22. Februar 2008 Darmstadt  
Wissenschafts- und Kongresszentrum  
„darmstadtium“

Freitag, 12. September 2008 Düsseldorf  
MARITIM Hotel Düsseldorf  
Von 13:00 Uhr bis ca. 21:15 Uhr



249,- €

Erleben Sie die besten Trainer, genießen Sie kompetenten Wissenstransfer bei dem Seminar-Event der Region, der Bestauszeichnungen der Teilnehmer erhielt.



## Alexander Christiani

Ihr persönlicher Weg zum Expertenstatus  
„So kommen neue Kunden von alleine“

Alexander Christiani – Marketing- und Vertriebspionier mit über 20-jähriger internationaler Erfahrung – gilt als Vordenker der neuen „Kaufpsychologie“. Er zählt zu den gefragtesten Beratern und Trainern führender Spitzenleister aus Wirtschaft, Wissenschaft und Sport. So coachte er u.a. die deutschen Bundestrainer in Train-the-Trainer-Seminaren für die Olympischen Spiele in Sydney. Als Autor mehrerer Bestseller ist er Experte für innovative Marketing-Ansätze, Vertriebskonzepte und Vertriebsmotivation. Bei Kunden und im Rahmen von Lehraufträgen (u.a. am Management Center Innsbruck) begeistert er durch permanent neues und packendes Know-how, für das er sich jedes Jahr einen Monat lang in den USA weiterbildet.



## Martin Limbeck

Motivation, die bleibt  
„Wie motiviere ich meine Verkäufer nachhaltig zum NEUEN HARDESELLING?“

Der Vertriebsprofi Martin Limbeck ist der Harde-selling-Experte in Deutschland. Seit 15 Jahren begeistert er mit Insider-Know-how und seinen praxisnahen, umsetzungsorientierten Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. In den Vorträgen und Trainings steht das aktive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt – so auch sein Motto: „Nur ein Verkaufstrainer, der selber verkaufen kann, kann auch Verkaufsschulungen durchführen.“ Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Trainer gemacht. Vom BDVT erhielt er den Internationalen Deutschen Trainingspreis in Bronze in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept „DAS NEUE HARDESELLING“ – Verkaufen heißt verkaufen“.



## Dirk Kreuter

12 Phänomene in der Vertriebsführung  
„So optimieren Sie Ihre Vertriebsorganisation garantiert“

Dirk Kreuter ist einer „der führenden Verkaufstrainer in Deutschland“ (acquisa). Themen rund um die Neukundengewinnung im B2B stehen im Zentrum seiner Vorträge und Seminare. Dies spiegelt sich auch in seinen 10 Fachbüchern, DVD's, E-Books, Newslettern und Hörbüchern wieder, welche international Begeisterung finden. Die Zusammenarbeit mit Unternehmen wie Arcor, Santander, Miele, SCA, DELL, Deutsche Post, Thyssen Krupp, Sony, Philips, Shell, L'Oreal, Zeiss, T-Mobile, Lufthansa, VW (...) haben ihm den Ruf des konsequent praxisorientierten Vertriebs- und Marketingexperten eingebracht. Weitere Informationen finden Sie unter [www.DirkKreuter.de](http://www.DirkKreuter.de)



## Erich-Norbert Detroy

Mythos „Wallenstein“  
„Wie Vertriebsmeetings noch mehr Verkaufspower bringen“

Erich-Norbert Detroy ist einer der agilsten, packendsten und kreativsten deutschsprachigen Führungs- und Verkaufstrainer. Seine Fans nennen ihn „Turbo-Trainer“. Seine Motivationsvorträge auf Kongressen sind voll glühender Begeisterung und kreativer Einmaligkeit. In Fachkreisen genießt END (sein Branchenkürzel) den Ruf des „Preis-Gurus“. Seit über 25 Jahren zählt er zu den großen Persönlichkeiten der europäischen Trainings-Szene. Zu seinen 7 Fachbüchern zählen 3 Bestseller: „SalesSpirit“ (NEU!), „Mit Begeisterung verkaufen“ (6.) und „Sich durchsetzen in Preisgesprächen und -verhandlungen“ (13. Auflage!).



## Klaus-J. Fink

Erfolgsfaktor Nr. 1  
„Gewinnung neuer Vertriebspartner“

Klaus-J. Fink, der studierte Jurist, sammelte 6 Jahre praktische Erfahrungen mit dem Verkauf von steuerbegünstigten Immobilien und Kapitalanlagen. Seit mittlerweile mehr als 15 Jahren gilt er als deutschlandweit anerkannter Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing sowie für das Thema Recruiting. Im Jahre 2001 wurde ihm der „Excellence Award“ für hervorragende Trainingsleistungen verliehen. Klaus-J. Fink ist Lehrbeauftragter der Fachhochschule für angewandtes Management im Rahmen des MBA sowie Dozent an der European Business School im Rahmen der Ausbildung „Certified Financial Planner“ (CFP). Die Auszeichnung zum „Trainer des Jahres“ erhielt Klaus-J. Fink in den Jahren 2002 und 2005. Klaus-J. Fink ist Buchautor und Herausgeber von Video- und Audiotrainings.



## Günter Mainka

Moderator

Günter Mainka ist Autor, erfolgreicher Unternehmer und ein gefragter Event- & Marketingexperte. Er wurde für seine innovativen Leistungen mehrfach mit begehrten Branchen-Awards, u.a. dem EVA Award des FME ausgezeichnet. Seine Beiträge als Journalist finden in Fachmagazinen und Büchern seit Jahren große Beachtung. Der lebhaft und humorvolle Vortragstil sowie sein fundiertes Fachwissen prägen die Vorträge und Seminare von Günter Mainka. Er bietet praxisnahe und leicht umsetzbare Tipps und begeistert die Teilnehmer auf Firmenevents und Kongressen. Mit Günter Mainka wird ein Vortrag zum Erlebnis.

## SALESMASTERS

Unsere Partner sind:



Lage des Wissenschafts- und Kongresszentrums „darmstadtium“ in Darmstadt  
Holzstraße 2 · 64283 Darmstadt:



Lage des MARITIM Hotels Düsseldorf  
Flughafenstraße 110  
40474 Düsseldorf

