

11. März 2016: Programm des 24 Stunden-Charity-Webinars „Wir sind Umsatz“



powered by SalesLeaders®

12.00 - 13.00 Uhr – **Edgar K. Geffroy, Benjamin Schulz**

Erfolg braucht ein Gesicht –
Warum ohne Personal Branding nichts mehr geht

13.00 - 14.00 Uhr – **Prof. Dr. Lothar J. Seiwert**

Die Tiger-Strategie:
Wer für seine Erfolge nicht selber sorgt, hat sie nicht verdient

14.00 - 15.00 Uhr – **Siegfried Haider**

Helium-Marketing – Sichtbarkeit . Aufmerksamkeit . Umsatz

15.00 - 16.00 Uhr – **Renée Moore**

Be Unstoppable! in deinem Business –
Positionierung . Produkte . Pakete . Preise . Profit

16.00 - 17.00 Uhr – **Thorsten Jekel**

iPad statt PC im Vertrieb – unmöglich – oder?
So steigern Sie mit iPad-only Ihre Produktivität im Vertrieb

17.00 - 18.00 Uhr – **Boris Grundl**

Magie des Wandels –
Wie das Wesen der Veränderung für und nicht gegen Sie arbeitet

18.00 - 19.00 Uhr – **Klaus J. Fink**

Empfehlungsmarketing – Der Königsweg zu neuen Kunden

19.00 - 20.00 Uhr – **Andreas Buhr**

Führung statt Freiheit?

20.00 - 21.00 Uhr – **Simon Kellerhoff**

Betriebliches Gesundheitsmanagement und Resilienz –
Gesunde und motivierte Mitarbeiter, der Motor fürs Business

21.00 - 22.00 Uhr – **Thomas Pelzl**

Durch Zusatzverkauf das profitabelste Unternehmen führen

22.00 - 23.00 Uhr – **Cemal Osmanovic**

Unternehmensklarheit® –
Erfolg und Lebensqualität für Unternehmer und Führungskräfte

23.00 - 24.00 Uhr – **Prof. Dr. Volker Römermann**

Compliance – wahnwitzige Umsatzbremse oder unvermeidliche,
aber gestaltbare Rahmenbedingungen im Vertrieb?

Forts. >>

00.00 - 01.00 Uhr – **Markus Reinke**
Mehr Neukunden mit Direktkontakten

01.00 - 02.00 Uhr – **Andreas Tissen**
Fünf Werkzeuge für mehr Motivation

02.00 - 03.00 Uhr – **Ron Karr**
How to Double, Triple and Quadruple Your Sales with Less Effort

03.00 - 04.00 Uhr – **Sylvie di Giusto**
You have 7 seconds. Make them count!

04.00 - 05.00 Uhr – **Randy Gage**
Unleashing Your Genius

05.00 - 06.00 Uhr – **Ed Robinson**
Changing the Game – 15 Things Customers Rate Salespeople On

06.00 - 07.00 Uhr – **Prof. Dr. Dirk Zupancic**
Warum man Kunden immer noch begeistern muss – und wie das geht!

07.00 - 08.00 Uhr – **Andreas Butz**
Der Marathon zum Erfolg. Was Verkäufer von Marathonläufern lernen können
Unterschrift oder Medaille – nur der Abschluss zählt

08.00 - 09.00 Uhr – **Ralf China**
Der Schlüssel zum Kunden: Mit Empathie einfach besser verkaufen

09.00 - 10.00 Uhr – **Niklas Tripolt**
Preise selbstbewusst verhandeln

10.00 - 11.00 Uhr – **Martin Limbeck**
DAS DIANA-PRINZIP® – Die intelligente Art der Neukunden-Akquise

11.00 - 12.00 Uhr – **Hans-Uwe L. Köhler**
Hauen Sie im Verkauf eine Delle ins Universum!
Wie alles gelingt, was Ihnen wichtig ist