

Programm

15.05.2018

17:00 Uhr



BODO SCHÄFER

Wie Sie in nur 3 Monaten 20 % mehr verdienen können

18:00 Uhr



MARKUS REINKE

Per Anruf zu Neukunden – Professionelle Telefonakquise im digitalen Zeitalter

19:00 Uhr



RAINER ALBERS

Kenne Deinen Kunden - Wie Du mit 4 Impulsfragen Deinen Umsatz verdoppelst

19:30 Uhr



CLAUDIA DIETL

Ohne Beziehung geht gar nichts! - Wie Sie die Grundlage schaffen für erfolgreiches Verkaufen

20:15 Uhr



MARK RÜDESHEIM

Wie Sie mit diesem hochprofitablen B2B Online Sales Funnel 30 Neukunden jeden Monat generieren

20:30 Uhr



DR. KLAUS MEFFERT

Die perfekte Datenschutzerklärung für Webseiten

21:00 Uhr



PETER BRANDL

Kommunikation auf maximaler Flughöhe - Wie Du kriegst, was Du willst.

21:30 Uhr



CEMAL OSMANOVIC

Ziele zuverlässig umsetzen

Programm

16.05.2018

17:00 Uhr



MARTIN LIMBECK

Der neue Experte heißt Kunde – Verkaufen in digitalen Zeiten

17:30 Uhr



STEVE KROEGER

Personal Branding im Vertrieb - Wie Sie in den digitalen Medien Ihre Marke aufbauen.

18:00 Uhr



HOLGER BRÖER

Es gibt keinen Unterschied zwischen einem Verkäufer, Berater, Manager oder Partner. Es gibt nur Kommunikation und die ist bei manchen eben "Scheiße"

19:15 Uhr



PASCAL FEYH

Conversion, Traffic, Funnel: Die exakte Formel, mit der du online Kunden gewinnst und deinen Umsatz steigertest!

20:00 Uhr



MICHAEL KÜNZL

Das Ende der Hardseller - Warum in einer digitalen Zukunft Sales Gentlemen gefragt sind

20:30 Uhr



MARTIN KLAPHECK

Kreatives Verkaufen im Zeitalter der Digitalisierung

21:00 Uhr



ANDRÉ FRITSCH

Disruptive Leadership – Führung ist keine Tinder-Kontaktbörse!

21:30 Uhr



CARMEN BRABLEC

Akquise-Maschine Podcast - So bauen Sie sich ein Image auf, das für Sie verkauft

Programm

17.05.2018

17:00 Uhr



MARC A. PLETZER

Nie wieder verkaufen! - Wenn Sie keine Lust haben, Kunden zu nerven, dann lassen Sie es!

17:45 Uhr



THILO BAUM

Komm zum Punkt! So kommunizieren Sie aus Kundensicht

18:30 Uhr



PETER SAWTSCHENKO

Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert!

19:30 Uhr



JON CHRISTOPH BERNDT

Verkaufen ohne zu verkaufen: Einfach mehr Umsatz mit Deinem anziehungsstarken Profil!

20:00 Uhr



ERIC PROMM

Psychologische Trigger im Vertrieb

20:45 Uhr



ZACH DAVIS

Zeitintelligenz: Fremdsteuerung, steigende Anforderungen und Informationsflut im Griff.

21:30 Uhr



GEREON JÖRN

Menschenkenntnis – verkauft wird von Mensch zu Mensch!

Programm

18.05.2018

17:00 Uhr



KARL WERNER SCHMITZ

Haptisches Verkaufen – 5 Sinne verkaufen mehr

18:00 Uhr



ANDREAS BUHR

Führung im Vertrieb

19:00 Uhr



SIEGFRIED HAIDER

Verkäufer verkaufen, Experten werden gekauft - Wie Sie Kunden magnetisch anziehen

19:30 Uhr



THOMAS KLUSSMANN

Vertriebsautomatisierung mit E-Mail Marketing

20:00 Uhr



UWE RIEDER

Die 3 desaströsen Vertriebs-Fehler, die Sie mit Ihrem Offline-Unternehmen machen und Ihnen dadurch jeden Monat über 100 neue Kunden und mehrere tausend Euro durch die Lappen gehen!

20:45 Uhr



RALPH GUTTENBERGER

Punktlandung im Vertrieb - Wie Sie Ihre Kunden zielsicher zum Abschluss führen

21:30 Uhr



MARC GALAL

Wer verkaufen will, verkauft – Die 3 Erfolgsfaktoren der Überzeugungskraft

Programm

19.05.2018

10:00 Uhr



NIKLAS TRIPOLT

Die Psychologie der Preisverhandlung

11:00 Uhr



MIRIAM J. HOHENFELDT

Social Selling – Empfehlungsmarketing strategisch nutzen um Wunschkunden zu gewinnen

12:00 Uhr



GABY S. GRAUPNER

Verkaufen auf Augenhöhe - Wie Sie leichter mehr Umsatz und Gewinn machen!

13:00 Uhr



KATJA PORSCH

Hai oder Hering?! Jagen oder gejagt werden in der digitalen Zukunft?!

14:00 Uhr



HARALD PSARIDIS

Vorhaben in Ergebnisse umsetzen

15:00 Uhr



STEFAN HELLER

Wer fragt der führtja, aber wohin?

16:00 Uhr



GREGOR STAUB

Die Magie eines perfekten Gedächtnisses

17:00 Uhr



ANTJE HEIMSOETH

Persönlichkeit verkauft: Mentale Stärke und Motivation im Verkauf

18:00 Uhr



ALEXANDER MARIA FASSBENDER

Astronauten sind Top Vertriebler! Wie machen die das?

18:30 Uhr



JOS DONNERS

Auch Kunden sind eigentlich nur Menschen - Über eine artgerechte Kundenhaltung und die eigenen Verkäuferqualitäten