

Januar

Wo ist Ihre Drohne?

- Können Sie 2014 beim Service mithalten? Hier sind die fünf Grundregeln
- Mehr Termine am Telefon: So finden Sie im richtigen Moment die richtigen Worte
- Leistungsanreize für Ihre Mitarbeiter: Geld funktioniert nicht!

Februar

Der Oscar 2014 geht an ...

- Sieben typische Rollen: Sind Sie bereit für den Führungskräfte-Oscar?
- „Der Kunde hat immer recht!“ – Warum dieser Grundsatz veraltet ist und gefährlich werden kann
- Neues Verhalten: Der Weg zur Gewohnheit ist länger, als viele denken

März

Selbstbewusstsein bringt Gewinn

- Mehr Selbstbewusstsein im Verkauf: Sieben Tipps, die sich auszahlen
- Der Kunde will feilschen? So steigen Sie aus, bevor es losgeht
- Mehr Motivation für Ihre Mitarbeiter – Entlastung für Sie

April

Worauf ist noch Verlass?

- Kennen Sie diese fünf unfairen Tricks in Verhandlungen?
- Was Ihnen die Augen Ihrer Kunden verraten
- Durch welche Führungsgewohnheiten Sie Ihre Mitarbeiter konstant motivieren

Mai

Burnout? – Die Gefahr kommt näher

- Fünf Strategien, um den Burnout zu vermeiden
- Beziehungsaufbau – die nächste Stufe
- Sind Sie zu kompliziert? – Vier häufige Fehler, durch die Verkäufer es dem Kunden schwer machen

Juni

„Bringen Sie mir mehr Verkäufe, keine Entschuldigungen!“

- Nicht mit Ihnen: Sechs häufige Entschuldigungen für Misserfolg
- Storytelling – Wie Sie die Kraft von Geschichten im Verkaufsgespräch und in Präsentationen nutzen
- So kann erfolgsabhängige Bezahlung zur Sabotage führen

Juli

Machen Sie diesen Fehler bei Einwänden von Kunden?

- Moderne Einwandbehandlung: Was Sie gegen Kundeneinwände tun sollten – nämlich gar nichts!
- Ist Ihre Organisation zu komplex? – Machen Sie den DIN-A4-Test
- Verkaufen unter Zeitdruck: Fünf Quick-Tipps, wenn Ihnen der Kunde nur 30 Minuten gibt

August

Helfen Sie dem Zufall ein wenig nach

- Networking 2014 – Wie Sie die richtigen Leute an die Angel bekommen
- Erfolgreiche Mitarbeiterentwicklung im Alltag: Was wissen die Eingeweihten?
- In zehn Sekunden zu einer aufregenden Verkaufsbotschaft? – Ja, das geht!

September

Darf Ihr nächster Abschluss auch ein bisschen größer sein?

- Dicker Fisch an der Angel? – Sieben Tipps, mit denen Sie Ihre Chancen steigern
- Ist Ihre Webseite ein Kundenfänger? – Machen Sie Ihren Einfluss geltend!
- Warum sicher geglaubte Abschlüsse häufig doch nicht zustande kommen

Oktober

Hier ist Rückenwind für Ihren Jahresendspurt

- Jahresendspurt 2014: Fünf Fragen, die Sie sich jetzt stellen sollten, um Ihre Ziele 2014 noch zu übertreffen
- So bringen Sie das Gefühl von Dringlichkeit in Ihr Team – ohne Panik oder Druck
- Haben Sie eine Lieblingsfrage, die zu Ihrer Allzweckwaffe im Verkaufsgespräch werden könnte? – Zwei Vorschläge

November

Sind auch Sie ein Menschenkenner?

- Vier Erkenntnisse über das Gehirn und die Emotionen, die jeder Verkäufer wissen sollte
- Ihre Meetings können noch effizienter werden – probieren Sie diese drei Tipps!
- Zwei einfache Methoden, um schnell noch mehr Sicherheit zu gewinnen, wenn es darauf ankommt

Dezember

Die größte Herausforderung 2015

- Fünf Quick-Tipps: So werden Sie 2015 zu einer noch besseren Führungskraft
- Neues ausprobieren: Hier sind drei Startpunkte
- Sieben Fragen, die Sie sich jetzt stellen sollten, um die Balance zu wahren

Möchten Sie auch von dem monatlichen Coaching-Brief profitieren?

Dann füllen Sie den Anforderungs-Coupon aus,
und senden Sie ihn an:

Fax:

Mail:

Vorname, Name

Firma

Straße/Postfach

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse

Tel.-Nr. für eventuelle Nachfragen

Themenwünsche und Anregungen

Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

- | | | | |
|--------------------------|---------|--------------------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | Januar | <input type="checkbox"/> | Juli |
| <input type="checkbox"/> | Februar | <input type="checkbox"/> | August |
| <input type="checkbox"/> | März | <input type="checkbox"/> | September |
| <input type="checkbox"/> | April | <input type="checkbox"/> | Oktober |
| <input type="checkbox"/> | Mai | <input type="checkbox"/> | November |
| <input type="checkbox"/> | Juni | <input type="checkbox"/> | Dezember |

Ich möchte künftig regelmäßig
den INtem®-Coaching-Brief per
E-Mail erhalten. Bitte nehmen Sie
mich in Ihren Verteiler auf.

Partner der INtem®-Gruppe

INtem®
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg

MEIERHOFER UND PARTNER
Giessereistrasse 16
CH-8005 Zürich

Telefon: +41 43 960 30 11
Telefax: +41 43 960 30 12
info@meierhofer-partner.ch
www.meierhofer-partner.ch