

Januar	Welcher dieser Trends 2016 verändert Ihre Zukunft? <ul style="list-style-type: none">■ Fünf Trends 2016, die jeder Verkäufer kennen sollte■ Drei Fehler, die Ihren Erfolg am Telefon bedrohen können■ Die Pizza-Regel, mit der Amazon sicherstellt, dass Teams funktionieren	Februar	Sind Sie ein ausgeschlafener Verkäufer? <ul style="list-style-type: none">■ Vier häufig übersehene Fehler in Verhandlungen – wenn Sie Ihre Ziele nicht erreichen, kann es daran liegen■ Drei Tipps: So machen Sie aus kleinen Aufträgen häufiger große Aufträge■ Warum Sie jetzt ein persönliches Sicherheitstraining starten sollten
März	Bitte zuhören! Es spricht: Ihr Körper <ul style="list-style-type: none">■ Lassen Sie Ihren Körper sprechen: Schon in 2 Minuten hat er Sie überzeugt!■ Beziehungsaufbau: Warum Sie häufiger ein Wort auf die Goldwaage legen sollten■ 4 Tipps, die Sie vor dem nächsten Feedback-Gespräch kennen sollten	April	Kein Stress mit dem Stress <ul style="list-style-type: none">■ Raus aus der Burnout-Spirale – drei Tipps, mit denen Sie gute Atmosphäre schaffen und negativen Stress besiegen■ Auf Augenhöhe: Drei Tipps für Ihr Verkaufsgespräch per Skype■ Positiv denken allein genügt nicht – wie Sie Ziele wirklich leichter erreichen
Mai	Welcher dieser drei Preisfehler kosten bares Geld? <ul style="list-style-type: none">■ Die drei häufigsten Fehler bei Preisen und Rabatten – schauen Sie jetzt genau hin!■ Was Sie niemals im Verkaufsgespräch sagen dürfen: Diese drei Sätze sind im Kundenkontakt streng verboten■ Der Mental-Trick der Sportprofis, mit dem Sie häufiger im richtigen Moment das Richtige tun	Juni	Vertrauen in 20 Sekunden <ul style="list-style-type: none">■ Schnell Vertrauen gewinnen: Mit diesen Tipps bauen Sie den Draht zu Kunden auf■ Verkauf beschleunigen: 2 einfache Tipps, mit denen Sie Verkaufsprozesse abkürzen■ „Was bringt mir die Zukunft?“ – Warum Sie diese Frage Ihrer Mitarbeiter unbedingt beantworten sollten
Juli	Stimmt Ihr Tempo? <ul style="list-style-type: none">■ Fünf Aktivitäten, mit denen Sie Ihr Tempo im Verkauf noch in 2016 spürbar erhöhen!■ Preise durchsetzen, ohne lange zu feilschen: Auf die Darstellung kommt es an!■ Prüfen Sie hier, ob Motivation in Ihrem Team überhaupt funktionieren kann	August	Holen Sie sich Ihren Oscar! <ul style="list-style-type: none">■ Beginnen Sie mit einem Erdbeben und steigern Sie sich dann langsam■ Die entscheidende Ein-Wort-Frage, die Sie nach jedem Verkauf stellen sollten■ Zeitmanagement-Tipp: So blocken Sie den Frust mit To-do-Listen einfach weg
September	Warum Sie manchmal auch ein Kundenscheck sein sollten <ul style="list-style-type: none">■ Haben Sie die richtigen Kunden? 5 Tipps, mit denen Sie die Kunden gewinnen, die Sie brauchen■ Mehr Umsatz mit vorhandenen Kunden: 2 häufig übersehene Methoden■ Haben Sie noch den direkten Draht zu Ihren Mitarbeitern? Achten Sie auf diese 4 Alarmzeichen!	Oktober	Heikle Fragen <ul style="list-style-type: none">■ Fragetechnik für Profis: 5 schwierige Fragen, die den Weg zum erfolgreichen Abschluss freimachen■ Ziele 2016 in Gefahr? Die 3 häufigsten Gründe, warum Ziele im Verkauf nicht erreicht werden■ Diese 3 häufigen Verkäufer-Gewohnheiten bremsen den Erfolg
November	Stille Nacht? Noch nicht bei Ihnen! <ul style="list-style-type: none">■ Mehr Umsatz auf der Zielgeraden: 6 Strategien, um in den letzten Wochen des Jahres noch Abschlüsse zu machen■ In 5 Sekunden noch sympathischer: 3 Methoden, mit denen Sie andere Menschen dazu bringen, Sie sofort zu mögen■ Raus aus dem Hamsterrad: 2 einfache Tipps, mit denen Sie Abwechslung in den Verkaufsalltag bringen	Dezember	Was bringt 2017? <ul style="list-style-type: none">■ Neuer Geiz, tief sitzende Ängste und totale Transparenz: Was 2017 im Verkauf wichtig wird■ Diese beiden Strategien führen ohne Umwege zum Entscheider■ Die kleine Abgewöhnliste für 2017: Was Kunden heute an Verkäufern nicht mehr mögen

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