gabisteinerTEAM

JENNI Team

Organisator: HARI TEAM

Erfolgreich Gespräche führen 18. September 2010

2beknown jetzt in der Schweiz!
Rainer von Massenbach und Tobias Schlosser, sprechen
Exklusive für Life Plus Partner

Wie Sie immer und überall,
mit Spass und Niveau, neue Geschäftspartner
für Ihr Empfehlungs-Marketing kennen lernen!

2BEKNOWN
CONSULTING CONTACTS CONNECTIONS

Was Teilnehmer sagen und 2beknown verspricht:

Sie lernen die **Kraft** des **wirkungsvollen 2beknown 6-Stufenmodells** kennen. Dieses 6-Stufenmodells lässt Sie Ihre Kontaktangst überwinden und Ihre Kommunikationsfähigkeit bis zur Perfektion steigern.

Sie bekommen einen ultimativen und **jahrelang praxiserprobten Leitfaden** an die Hand.Ein weiteres geschäftliches Treffen in dem Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen präsentieren können, wird eine logische Konsequenz aus dieser Ansprache sein.

Bittstellertum war gestern. Chancenbieter ist Heute. Wir arbeiten intensiv an Ihrer Einstellung zu Ihrem Geschäft und werden Ihnen die Werkzeuge und Identifikationsbausteine an die Hand geben.

Wer wirklich erfolgreich werden will, muss sich die Fähigkeit **„Expansion als gelebte Firmenphilosophie"** verinnerlichen und seinem Team vorleben. Ihre Lebenseinstellung zum Thema Expansion wird sich durch diesen Tag dramatisch ändern.

Sie erleben hautnah **neun Jahre intensive Vertriebspraxis und Kontakterfahrung von Rainer von Massenbach und Tobias Schlosser:**

Türöffnung: ab 09h00 Beginn 10h00. Ende 19h00
Inhalte: Markt für Direktkontakter, 6 Stufenmodell, Elevator Pitch, Einstellung des Kontakters.

Seminarort: GZI Seminar- und Kongresshotel

Schweizer Paraplegiker-Zentrum
Guido A. Zäch Strasse 1
CH - 6207 Nottwil
www.kongresshotel-gzi.ch

Fragen: Dominik Beck
+41 78 707 10 61
beck.dominik@bluewin.ch

Info über 2beknown: www.2beknown.de

Anmeldung: beck.dominik@bluewin.ch

Eintritt CHF 55.- / EURO 38.-

Einzahlung: IBAN CH52 0079 0042 4291 4653 6
Dominik Beck, Berner Kantonalbank (BEKB)
Vermerk**: 2beknown 18.9.2010**

Bezahlung gilt als Platzreservation