

ANMELDUNG

Veranstalter:



Sponsored by:



www.first-computers-group.de



Pole-Position in Google



JÜRGEN HÖLLER'S MOTIVATIONSTAG DAS ORIGINAL 2010

Samstag, 13. Februar 2010 · Meistersingerhalle Nürnberg

Diese Seite kopieren und per Post oder Fax an unten stehende Adresse

Ja, hiermit melde ich verbindlich _____ Personen, davon _____ VIP-Plätze zum Motivationstag am 13. Februar 2010 an und bestätige, die Motivationstag-Geschäftsbedingungen ausgehändigt bekommen zu haben.

(Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen.)

Name, Vorname _____

Firma _____

Funktion im Unternehmen _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____ Fax _____

e-Mail _____



Preisstaffel

Personen Preis zzgl. gesetzl. USt. je Teilnehmer:

1	€ 199,-
ab 3	€ 149,-
ab 5	€ 119,-
ab 10	€ 99,-
ab 25	€ 94,-
ab 50	€ 89,-

VIP € 399,-

⚠ VIP-Plätze

- Beste Plätze direkt vor der Bühne
- Frühstückssnack und Sektempfang mit Jürgen Höller
- Ganztägiges Catering in der VIP-Lounge
- Reservierte VIP-Parkplätze direkt an der Halle
- Möglichkeit für Gespräche, Widmungen und Fotos mit den Referenten
- Separater VIP-Check-in
- 1 Referentenbuch ohne Berechnung

Achtung:
Nur begrenzte Anzahl
an VIP-Plätzen

Ort, Datum _____ Unterschrift _____



Jürgen Höller
Hans Rudolf Wöhrl
Oliver Geisselhart
Klaus-J. Fink
Peter Härtling
Matthias Grossmann
Karl-Werner Schmitz
Roger Rankel

Top Referenten

Motivation pur



Jürgen Höller

Jürgen Höller war oben und er war unten, ganz unten. Doch heute zählt er wieder zu den erfolgreichsten Trainern Europas. Er schulte bisher ca. 1 Mio. Menschen in seinen Seminaren, seine Bücher und CD's verkauften sich millionenfach. Der Unternehmer des Jahres 1991, gilt für die Zeitschrift „GQ“ als einer der 25 besten Redner unserer Zeit und für die „BUNTE“ als einer der 500 wichtigsten Deutschen.

LIFING® – DIE KUNST ZU LEBEN!

Jürgen Höller studiert nun schon fast 25 Jahre die Gesetzmäßigkeiten des Lebens. In seinem Vortrag wird er auf einige dieser Lebensgesetze eingehen und aufzeigen, wie der einzelne diese nutzen kann, um ein erfolgreicheres, aber auch erfüllteres und glücklicheres Leben, führen zu können. Sein Credo: Glaube an Dich!



Hans Rudolf Wöhrl

Hans Rudolf Wöhrl zählt zu den erfolgreichsten Unternehmerpersönlichkeiten Deutschlands. Wie nur wenigen ist es dem gelernten Einzelhandelskaufmann und begeisterten Piloten gelungen, Unternehmergeist und persönliche Leidenschaft gewinnbringend miteinander zu verknüpfen. Der Gewinner des GQ Award 2006 in der Kategorie Wirtschaft sagt über sich: „Ich bin Dienstleister aus Überzeugung und dieser rote Faden zieht sich durch mein Leben. Dingen, die ich gerne tue, lasse ich umgehend geschäftliche Aktivitäten folgen.“

FÜHREN BRAUCHT MUT UND VERANTWORTUNG

An den Beispielen der dba und LTU werde ich Ihnen die unterschiedlichen Wege aufzeigen, wie wir den erfolgreichen Sanierungsprozess, ohne den üblichen Kahlschlag beim Personal, vollzogen haben und die anschließende Neuplatzierung uns einen einzigartigen Ruf in der Flugindustrie gesichert hat.



Oliver Geisselhart

Der mehrfache Bestsellerautor war mit 16 Jahren der jüngste Gedächtnistrainer Deutschlands, im Jahr 2000 wurde er „Gedächtnistrainer des Jahres“. Heute ist er einer der, wenn nicht „DER“, erfolgreichsten Gedächtnistrainer Europas. Er trainiert Firmen wie Bosch, E-Plus, Siemens, BMW und Microsoft. Dank seiner sympathischen und mitreißenden Art schafft er es regelmäßig, die Teilnehmer in seinen Bann zu ziehen und sie für seine einzigartige Gedächtnistechnik zu begeistern.

SO MERKEN SIE SICH NAMEN UND GESICHTER

Mit der Geisselhart-Technik merken Sie sich Namen und Gesichter, sogar Daten und Fakten mit Leichtigkeit. Sie behalten Namen sogar über Jahre hinweg – selbst ohne Kontakt mit diesen Personen zu pflegen. Steigern Sie Ihre Namen-Merkfähigkeit um mind. 100 %! Während des Vortrages merken Sie sich in kürzester Zeit 15 – 20 Namen von Fremden.



Klaus-J. Fink

Nach dem Jurastudium sammelte er praktische Vertriebs Erfahrung in der Immobilienbranche. Er ist heute Lehrbeauftragter an der Fachhochschule (MBA), Dozent an der „European Business School“, und gilt heute als TOP10-Speaker in Deutschland. Folgerichtig wurde er schon zweimal zum „Trainer des Jahres“ gewählt.

TopSelling – DIE 4 ERFOLGSFAKTOREN FÜR MEHR UMSATZ – MEHR GEWINN

Worin unterscheiden sich die Top-Verkäufer von den mittelmäßigen?
Was sind die entscheidenden Strategien für erfolgreiche Neukundengewinnung? Er beginnt schon mit der Unterscheidung zwischen Verkauften-Beratern-Verteilen, unterscheidet zwischen Hard-/ und Softselling und favorisiert die Neukundengewinnung durch Empfehlungsmarketing.



Peter Härtling

Der erfahrene Finanzfachwirt hat zusammen mit seinem Partner über 1 Mrd. an Investitionsvolumen abgewickelt. In seinen weit über 1000 Seminaren haben über 100.000 Teilnehmer seine Inhalte zur Vermögens- und Ruhestandsplanung verfolgt. Dabei vermittelt er auf humorvolle Weise sein Expertenwissen.

DER RUHESTANDSPLAN – Das Einzige das zählt, ist Ihre finanzielle Freiheit im Alter

Immer mehr Menschen drängen – medizinisch stark gefördert – munter und fidel in die Rente, während immer weniger Berufstätige in die Rentenkasse einzahlen. Folge: Die Kranken- und Pflegekosten werden steigen, die Renten sinken. Frage: Wo wird das Geld dann herkommen, um – inflationsbereinigt – als fröhlicher und vermögender Rentner das Leben bis in's hohe Alter genießen zu können? Peter Härtling zeigt Ihnen den Weg zur finanziellen Freiheit im Alter.



Matthias Grossmann

Der Bestsellerautor hat viele tausend Einkäufer geschult und gilt als Kapazität auf dem Gebiet des Einkaufens und der Verhandlungsführung. Der Dipl. Betriebswirt ist Inhaber der Firma „MGS – Training und Beratung für den Einkauf“ und ist darüber hinaus zertifizierter NLP-Practitioner.

IM EINKAUF LIEGT DER GEWINN

Ziel des Vortrages ist es zum einen, den Teilnehmern bewusst zu machen, welches Potential durch einen professionellen Einkauf realisiert werden kann. Zum anderen werden Einkaufs-Verhandlungs-Strategien aufgezeigt, die auch für jeden Verkäufer höchst interessant sind, z. B. die Vorbereitung auf Verhandlungen, Erstellung einer klaren Ziel-Strategie und die mentale Vorbereitung.



Karl-Werner Schmitz

Er entwickelte 1987 die 1. patentierte Verkaufshilfe, den „haptischen Menschen“. Seither zeigte er mehr als 10.000 Seminarteilnehmern auf, wie sie durch die Ansprache der fünf menschlichen Sinne ihre Umsätze steigern können. Karl Werner Schmitz gehört zu den Top-100-Sprechern in Deutschland und beriet über 50 der führenden Unternehmen in Deutschland.

HAPTISCHES VERKAUFEN – 5 SINNE KAUFEN MEHR!

Nachdem Augen und Ohren durch die Informationsflut der letzten Jahr immer mehr abstupfen, ist es wichtiger denn je, auch die übrigen Sinne – Tasten, Riechen, Schmecken – in das Verkaufsgespräch mit einzubeziehen. Wie Sie die Methode des haptischen Verkaufens sofort und erfolgreich einsetzen können, zeigt Ihnen der Praktiker durch und durch – Karl Werner Schmitz.



Roger Rankel

Roger Rankel ist DER Experte für Vertrieb und Marketing. Mehrfach ausgezeichnet, u. a. mit dem Oskar, dem internationalen Trainingspreis usw., gehört er heute zu den gefragtesten Rednern in Deutschland. An der Fachhochschule in Worms begleitet er einen Lehrauftrag.

SALES SECRETS – INSIDERTIPPS FÜR HIGHPERFORMER

Warum verkaufen (sich) manche Menschen besser als andere? Und was kann man von den ganz Erfolgreichen (Verkäufern) lernen? Dieser Frage ging er in zahlreichen Gesprächen mit prominenten Persönlichkeiten, u. a. mit dem Herrscher von Dubai oder Starfriseur Udo Walz u. v. a., auf den Grund. Das Ergebnis: Verblüffende und vor allem neue Erkenntnisse – eben echte SALES SECRETS! Sie dürfen gespannt sein!