

3. Praxis Seminar – Erfolgsstrategien Verkauf

Erfolgsstrategien – auf was kommt es an? Erkenntnisse und Tipps aus der Praxis

21. Juni 2007

- **Siegreiche Angebots-Strategien**
Die ‚Six Winning Principles‘ als Best-Practice Faktoren erfolgreicher Angebote
- **e-Selling**
Künftige Verkaufsstrategien mit modernen e-Business Komponenten
- **Optimize Your Sales Strategy** (in englischer Sprache)
Systematic Framework developed by executives

Erfahrene Sales Profis berichten aus ihren Erfahrungen und zeigen auf, was für sie im Verkauf wichtig ist und wo der Erfolg herkommt.

Referate, Workshop, Offene Diskussion und Fragerunde, Dokumentation mit Checklisten und anschliessend ein Apéro zum Kennenlernen und Netzwerken

Referenten + Sie arbeiten aktiv mit

Christopher Kälin
Managing Partner
CSK Management
Meilen

Dominik Hunziker
CEO
eSystems
Zufikon

Antoine Leboyer
Autor und Investor
Paris, France

Wer soll teilnehmen?

CEOs, Geschäftsführer und Verkaufsleiter, die die Verkaufsleistung der eigenen Unternehmung verbessern oder einfach gerne ein paar Tipps abholen möchten

Was Sie mitnehmen?

Dokumentation mit Referaten, weiterführende Artikel und Checklisten sowie Impulse und Ideen für mögliche Massnahmen

Wann und Wo?

- Donnerstag, 21. Juni 2007
- 15.00 bis ca. 18.00
- Villa Boveri
Ländliweg 5, 5400 Baden
<http://www.abb-wfs.ch/villa.html>
(Parkhaus Ländli)

Info und Anmeldung

CHF 40.00 pro Teilnehmer
(Teilnehmerzahl beschränkt)

Information und Anmeldung
per E-Mail: welcome@coreteam.ch