



WORKSHOP

**Time is money! -
Zeit ist Geld!**

**XING,
facebook & Co.**

**Körper-
sprache**

**Richtig
telefonieren**

**Kunden gewinnen -
Kunden binden**

Das sind unsere Themen am 23. September 2017, die Sie auf gar keinen Fall verpassen sollten!

Effiziente Arbeitsweisen für jeden erlernbar und sofort anwendbar. Erfolgreiche Kundengewinnung und vor allem Kundenbindung. Sind Sie up to date mit XING, facebook & Co.? Führen Sie Telefonate wie ein Profi und beenden jedes Gespräch mit einem positiven Gefühl auf beiden Seiten.

Interessant für alle Kfz-Sachverständigen, Büroleiter/innen, Büromitarbeiter und -mitarbeiterinnen.

Wir haben tolle Referenten zusammengestellt, die Sie begeistern werden!

Verbringen Sie doch einfach ein tolles verlängertes Wochenende hier. Der Schwarzwald, der Europa-Park, gutes Essen und guter Wein erwarten Sie in dieser Gegend! Wir geben Ihnen gerne entsprechende Hotelempfehlungen.





Ablauf & Anmeldung

- 10:00 Uhr** **Martin Geiger**
„Pünktlich ist das neue zu spät“
- 11:30 Uhr** **kurze Kaffeepause**
- 11:45 Uhr** **Marc Eisinger**
„XING, facebook & Co.“
- 12:45 Uhr** **Mittagessen**
- 14:00 Uhr** **Mathias Bochinske**
Vorstellung „global office Ortenau“
- 14:30 Uhr** **Anke Precht**
„Erfolgreiche Kunden-Kommunikation“

Samstag, 23. September 2017 in Achern

0 250,- Euro p.P. für den ersten Teilnehmer

0 150,- Euro p.P. für jeden weiteren Teilnehmer aus Ihrem Büro
(inkl. Kaffeepause, Mittagessen und Getränken)

WORKSHOP-ANMELDUNG

(Es gelten die aktuellen Teilnahmebedingungen des VKS e.V.)

TEILNEHMER (bitte für jeden Teilnehmer eine Anmeldung)

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Datum, Unterschrift: _____

Anmeldung per Fax an 02664/990996 oder per Email an info@vks.org



Martin Geiger

„Pünktlich ist das neue zu spät“



Martin Geiger

Die 25. Stunde reicht längst nicht mehr.

Unsere Tage müssten inzwischen gut und gerne 48 Stunden haben, um unsere Todo-Listen auch nur halbwegs abarbeiten zu können. Die Ansätze eines herkömmlichen Zeitmanagements haben Unternehmen und Mitarbeitern im digitalen Zeitalter vielleicht etwas Linderung verschafft, keinesfalls aber zu einer Lösung verholfen.

Was also tun, wenn nicht resignieren?

Meine Antwort:
anders arbeiten -mehr leben.

Genau dabei helfe ich meinen Kunden.

www.martingeiger.com

Sie wollen 60 Minuten produktive Arbeitszeit pro Tag gewinnen?

Dann sind Sie hier genau richtig!

Während des Impuls-Vortrages lernen Sie eine revolutionäre Methode kennen, um ihre Produktivität erheblich zu erhöhen, indem Sie Ihre Zeit optimal einsetzen. Auf humorvolle und unterhaltsame Weise vermittelt Effizientertainer® Martin Geiger zahlreiche Tipps zur Steigerung von Leistung und Lebensqualität. Die effektive Gestaltung des eigenen Selbst- und Zeitmanagements sowie ihre individuellen Anwendungsmöglichkeiten eignen sich sowohl für den beruflichen, als auch den persönlichen täglichen Einsatz.

Für jede/n Teilnehmer/in bietet der Vortrag sofort anwendbare Impulse, wertvolle Informationen, hilfreiche Anregungen und motivierende Inspiration.



Marc Eisinger

„Das Prinzip Erfolgsflüstern“



Marc Eisinger

Referent Marc Eisinger ist Initiator und Gründer des Businessclub Connexxtion und begleitet als Unternehmensberater seit Anfang der 90'er Jahre Unternehmen bei der Optimierung der eigenen Akquisearbeit.

<http://www.connexxtion.com/>

Sein „Steckenpferd“ ist es hierbei, Netzwerke in diese Optimierung einzubinden und den Unternehmen und deren Vertriebsmitarbeiter/innen eine individuelle „Wohlfühl-Strategie“ an die Hand zu geben. Er selbst nennt diese Optimierung „Das Prinzip Erfolgsflüstern“, das in der optimalen Umsetzung nicht nur deutliche Umsatzsteigerungen erzielt – es entsteht auch eine neue „Wertekultur“ im Umgang mit den Kunden. XING, facebook & Co. sind hierbei seine "Werkzeuge", wobei er XING als "die Goldgrube für die eigene Akquisearbeit" bezeichnet. Warum das so ist, wird er in seinem Vortrag erläutern.

Mathias Bochinske „global office“

Anke Precht „Erfolgreiche Kunden-Kommunikation“

www.global-office.de



Mathias Bochinske

global office ortenau – mit uns sind Sie immer erreichbar für Ihre Kunden...Wir gehen in ihrem Namen ans Telefon, vereinbaren Termine, machen Kundenbefragungen und übernehmen ihren Chat. Wir ziehen den Korken aus dem Vertriebsflaschenhals, arbeiten transparent und auch nur dann wenn es unsere Kunden brauchen. Meine Auftraggeber arbeiten mit mir gemeinsam an ihrer Firma. Unser USP – wir sind vor Ort bei unseren Kunden und passen jederzeit bedarfsgerecht an. Ich suche den Kontakt zu Unternehmern, die Wert auf gute telefonische Erreichbarkeit legen um erfolgreicher als Mitbewerber zu sein.

www.ankeprecht.de

 **ankeprecht**



Anke Precht

Anke Precht ist Psychologin, Mental-Trainerin zahlreicher Leistungssportler und Kunden aus Business und Öffentlichkeit, Referentin auf nationalen und internationalen Fachkongressen sowie Speakerin und mehrfache Buchautorin.

Ihre Themen sind Mentale Energie, Hochleistung und Kommunikation.