

Liebe Mitglieder, Gäste & Freunde des StrategieCentrum München.
Wir laden Sie herzlich zu unserem **Regionalabend** im Oktober 2010 in München ein.

Termin: **Dienstag, den 19. Oktober 2010**
19.00 h Eintreffen, Networking
19.30 - 21.30 Uhr Buchpräsentation und Diskussion
21.30 - 22.00 Uhr Networking

Ort: **Akademiker Pastoral, Lämmerstr. 3, München, Nähe Hauptbahnhof**
zu erreichen über öffentliche Verkehrsmittel, Parkhaus gegenüber

Thema: **Ethisch handeln – Erfolgreich Verkaufen**
Mit Mut zu neuen Verkaufsstrategien
Buchbesprechung und Diskussion

Mit ihrem Buch lädt Claudia Dietl ein zum Nachdenken über Werte im Verkauf - den Bereich der Wirtschaft, der am meisten vom Profitdenken geprägt ist und der für viele negativ besetzt ist. Dabei geht es um Ängste, Ethik und den Bildern im Kopf, stets bezogen auf das Verkaufen und die Neukundengewinnung. Das Buch ist eine Einladung sich kritisch mit dem Thema auseinanderzusetzen. Gleichzeitig enthält es viele praktische Tipps und Anregungen, wie eine Synergie hergestellt werden kann zwischen hohen Wertemaßstäben und einer fundierten Verkaufsstrategie, die den Prinzipien der EKS[®] entspricht und vor allem nutzen- und problemlösungsorientiert ist.

- **Was bedeutet im Verkauf ethisch zu handeln und welche Konsequenzen hat das?**
- **Wie kann man auf der Basis von hohen Werteidealen erfolgreich verkaufen?**
- **Wie wirken sich Ängste und Vorurteile in Bezug auf das Verkaufen auf den Erfolg aus?**

Diese und noch weitere Fragen sind Teil des Vortrags und der anschließenden Diskussion.

Referentin:



Claudia Dietl unterstützt als Vertriebscoach Einzel- und Kleinunternehmer bei der Neukundengewinnung. Neben methodischer Kompetenzvermittlung unterstützt Frau Dietl ihre Klienten dabei, eine für sie passende Akquisestrategie zu finden, die geprägt ist von Authentizität und Qualitätsbewußtsein. Dabei erhalten respektvolles Verhalten, Werteorientierung und Ethik großen Raum. Mit ihrem Portal Art of Sales hat Frau Dietl seit August 2010 ein Expertenportal geschaffen, wo Unternehmer weitere Vertriebsspezialisten finden, die nach hohen Werteidealen arbeiten.

Fachlich blickt sie auf einen großen Erfahrungsschatz aus über 15 Jahren Praxiserfahrung in Marketing, Vertrieb und Kundenservice, davon 10 Jahre in leitender Position. Branchenschwerpunkte ihrer Arbeit sind: Dienstleistungen aller Art, IT, Marktforschung und Technik. Ihr Wissen wird abgerundet durch eine fundierte kaufmännische Ausbildung (Handelsakademie, Ö), ein geisteswissenschaftliches Studium und hohe Fachkompetenz im Bereich Kommunikation und Konfliktlösung. Frau Dietl ist seit 2004 selbständig.

Beitrag: € 25,00 pro Person für Mitglieder und Gäste des StrategieForum e.V.
Der Betrag enthält Getränke, anteilige Raumkosten und die gesetzliche Mehrwertsteuer

Anmeldung: Bitte melden Sie sich **rechtzeitig** per Mail zu diesem Abend an: hws@hwschoenell.de

Mit freundlichen Grüßen
StrategieCentrum München


Hans-Werner Schönell

*Laden Sie doch einen guten Freund oder
Bekanntnen zu diesem Regionalabend ein
und stiften Sie Nutzen.*