

Januar

Verkäufer sind beliebter, als die meisten denken

- Kundenerwartungen 2019: Was Kunden von guten Verkäufern heute erwarten
- Schnelligkeit gewinnt: 400 Prozent mehr Erfolg in den ersten fünf Minuten
- Zwei Methoden, mit denen Rückschläge ihren Schrecken verlieren

März

Erste Bestandsaufnahme 2019

- Was die Besten so erfolgreich macht: Das sind die fünf Kernkompetenzen der besten Verkäufer
- Das schlimme Ende in letzter Sekunde: Zwei wenig beachtete Gründe, warum sicher geglaubte Kunden abspringen
- Die Kurve des Vergessens: Warum 80 Prozent aller Schulungen verlorene Zeit sind

Mai

Hören Sie auf Pablo Picasso!

- „Zu teuer!“ – Wie Sie mit der Strategie von Picasso Preiseinwände ausräumen
- „Hilfe, mein Kunde meldet sich nicht mehr!“ – Diese E-Mail-Tipps können den Kontakt wieder auffrischen
- Jammern verändert das Gehirn

Juli

Mundpropaganda 2.0

- Trend in der Neukundengewinnung 2020: Sieben Tipps, mit denen Sie mehr Empfehlungen bekommen
- Wenn der Kunde unsichtbar ist: Sieben Tipps, mit denen Sie am Telefon überzeugen
- Mehr Zeit für den aktiven Verkauf! Drei Sofortmaßnahmen

September

Es gibt etwas Wichtigeres als Ihre Jahresziele

- Warum Mitarbeiter Ziele nicht erreichen – und ein Hebel, mit dem Sie die Zielerreichung wirksam verbessern
- Der größte Gegner des Verkäufers, den kaum jemand beachtet
- Es darf ruhig ein wenig mehr Kommunikation sein!

November

Rückkehr der Stammkunden

- Gute Aussichten: So konzentrieren Sie sich auf die Kunden, die am besten zu Ihnen passen
- Erwartungen: Mit dieser Frage finden Sie heraus, was der Kunde wirklich von Ihnen will
- Wie Sie das Unplanbare planbar machen und jeden Tag alles schaffen, was Sie sich vorgenommen haben

Februar

So stoppen Sie die Zwickmühle nach dem ersten Kontakt

- Nachhaken und Nachfassen: Fünf nicht ganz alltägliche Methoden, mit denen Sie den Kontakt behalten
- Zwei Profi-Tipps, mit denen Ihre nächste Präsentation noch überzeugender wird
- Angst vor dem Kunden? Drei Coaching-Tipps für unsichere Mitarbeitern

April

Woran sich Ihre Kunden erinnern

- Sieben Feel-good-Tipps für den Verkauf: So fühlen sich Ihre Kunden wohler
- Die Antworten auf diese neun Fragen zu Ihren wichtigsten Kunden sollten Sie kennen
- Der Dunning-Kruger-Effekt im Verkauf: Wer seine blinden Flecken kennt, nutzt seine Potenziale besser

Juni

Haben Sie diese Neukundenkennzahl schon geprüft?

- Neun Ideen für mehr Spaß und Sicherheit bei der Neukundengewinnung
- Mit dieser Improvisations-Technik meistern Sie brenzlige Situationen
- Raus aus dem Trott! Drei Ideen, mit denen Sie frischen Wind in Verkaufs-Meetings bringen

August

Machen Sie es wie die Lebkuchenherzen

- Endspurt 2019: Fünf Strategien, mit denen Sie Gas geben und Ihre Ziele erreichen
- Video-Botschaften an Ihre Kunden: Der schnelle Dreh für mehr Aufmerksamkeit
- Kündigungs-Stopp! So behalten Sie Ihre besten Mitarbeiter

Oktober

Warum Ihre Geschwindigkeit immer wichtiger wird

- Schneller in Richtung Abschluss: Sechs Tipps für den Verkaufsalltag
- Volltreffer oder Nieter? So stellen Sie rechtzeitig fest, ob ein Kunde Potenzial hat oder nur Ihre Zeit vergeudet
- Achtsamkeit in der Mitarbeiterführung: So erkennen Sie Streit oder schwelende Konflikte möglichst früh

Dezember

Warum Sie Ihre Preise 2020 erhöhen sollten

- Fünf Tipps, mit denen Ihre Preiserhöhung bei Ihren Kunden gut ankommt
- E-Mails: So bekommen Sie mehr Reaktionen
- Was tun, wenn Coaching und Training nicht wirken?

Möchten Sie auch von dem monatlichen Coaching-Brief profitieren?

Dann füllen Sie den Anforderungs-Coupon aus,
und senden Sie ihn an:

Fax: +41 43 960 30 12

Mail: info@meierhofer-partner.ch

Vorname, Name

Firma

Straße/Postfach

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse

Tel.-Nr. für eventuelle Nachfragen

Themenwünsche und Anregungen

Ich möchte die Coaching-Briefe aus
folgenden Monaten per E-Mail
nachträglich gesendet bekommen:

- | | | | |
|--------------------------|---------|--------------------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | Januar | <input type="checkbox"/> | Juli |
| <input type="checkbox"/> | Februar | <input type="checkbox"/> | August |
| <input type="checkbox"/> | März | <input type="checkbox"/> | September |
| <input type="checkbox"/> | April | <input type="checkbox"/> | Oktober |
| <input type="checkbox"/> | Mai | <input type="checkbox"/> | November |
| <input type="checkbox"/> | Juni | <input type="checkbox"/> | Dezember |

Ich möchte künftig regelmäßig
den INtem®-Coaching-Brief per
E-Mail erhalten. Bitte nehmen Sie
mich in Ihren Verteiler auf.