

### Januar

#### Ziele oder Wünsche?

- Was Sie schon jetzt tun können, um Ihre Ziele 2020 sicher zu erreichen
- Neue B-to-B-Kunden: So machen Sie das erste Treffen zum Erfolg
- Resilienz: Warum Ihre Mitarbeiter mehr Widerstandsfähigkeit brauchen

### März

#### Wendepunkte

- Sieben Tipps: So strahlen Sie im Video Sicherheit und Kompetenz aus
- Drei Follow-up-Techniken: So behalten Sie Kontakt, ohne aufdringlich zu sein
- Denkanstöße für den Wendepunkt: Wozu nutzen Sie die Krise?

### Mai

#### Wie behandeln Sie jetzt Ihre Praktikanten?

- Schnell wieder mehr verkaufen: Fünf Strategien für Dynamik im Neustart
- Drei Eigenschaften und Fähigkeiten, die jetzt besonders wichtig werden
- Unsicherheit oder Chance? Drei Beispiele zeigen, was möglich ist

### Juli

#### Das neue alte Normal im Verkauf

- Gas geben in der Akquise: Fünf aktuelle Tipps für Ihre Neukunden-Offensive im Neustart
- Fünf Quick-Tipps, mit denen Sie schneller am Telefon-Gatekeeper vorbeikommen
- Was die besten Arbeitgeber Deutschlands für ihre Mitarbeiter tun

### September

#### Hochsaison für Preisverhandlungen

- Drei Strategien, mit denen Sie Ihre Preise verteidigen
- 98,8 Prozent Ihrer Kunden hassen diesen Fehler beim Videogespräch
- Zehn goldene Regeln, mit denen Sie jedes Meeting noch besser gestalten

### November

#### Wo liegen Ihre Potenziale in den letzten Monaten der Krise?

- Weniger Neukunden – trotzdem mehr Umsatz: Hier liegen Ihre Potenziale
- Zoom-Müdigkeit und Vollgas-Start: So vermeiden Sie zwei gefährliche Fehler in Ihren Video-Präsentationen
- Drei einfache Möglichkeiten für den Homeoffice-Alltag: So zeigen Sie Ihren Mitarbeitern Ihre Wertschätzung

### Februar

#### Der Bauch redet mit

- Noch bessere Vorhersagen: Sichern Sie Ihren Erfolg 2020 mit diesen Kennzahlen und Frühindikatoren
- Mit dieser Liste verlieren die Einwände Ihrer Kunden den Schrecken
- Zeig mir, wie du zuhörst, und ich sag dir, wer du bist

### April

#### „Nichts wird mehr so sein, wie es war.“ Oder doch?

- 2020 neu planen: Warum Ihre Ziele jetzt so wichtig sind
- Die richtigen Worte finden: Wie Sie jetzt Empathie für Ihre Kunden zeigen
- Sechs Führungseigenschaften, die sich in der Krise bewährt haben

### Juni

#### „Wir stehen erst ganz am Anfang“

- Neustart 2020: Fünf Strategien, mit denen Sie sich in Position bringen
- Digitales Verkaufen per Video: Vier Tipps, mit denen Ihre E-Mails stärker werden
- Der lange Atem: Mit diesen Techniken halten Sie Motivations-Level und Einsatz hoch – auch in längeren Krisenzeiten

### August

#### Mehr Nähe durch Abstandsregeln

- Nähe trotz Abstand: Mit diesen fünf Fragen rücken Sie nah an den Kunden heran
- Zu wenig Leads: So gewinnen Sie trotzdem neue Kunden und Aufträge
- Wenn der erste Anruf der schwierigste ist ...

### Oktober

#### Sie haben die Wahl

- Machen auch Sie einen dieser drei teuren Fehler im B2B-Verkauf?
- Die große Corona-Müdigkeit: Wie Sie erschöpften Kunden etwas Gutes tun
- Motivations-Marathon: Drei Tipps, mit denen Sie das Energielevel hochhalten

### Dezember

#### Starker Start ins Jahr 2021

- Starker Start! Drücken Sie dem Januar 2021 Ihren Stempel auf
- Wie Sie am besten mit den drei häufigsten Kunden-Einwänden in der endlosen Pandemie umgehen
- Fünf Gründe, die Arbeit im Verkauf zu lieben: Machen Sie Ihre Liste!

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](mailto: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:

Januar

Juli

Februar

August

März

September

April

Oktober

Mai

November

Juni

Dezember

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