



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag der SALESLEADERS

SALES LEADERS

SalesNights: Vertriebswissen am Feierabend mit den SALESLEADERS

Andreas Buhr und Martin Limbeck gehen mit neuer Veranstaltungsreihe an den Start

Köln, 10.08.2016 – Mit ihren Salesleaders-Foren begeistern die Salesleaders Andreas Buhr und Martin Limbeck seit knapp fünf Jahren Vertriebsleiter, -mitarbeiter, Geschäftsführer und alle im Vertrieb Tätigen mit frischem Spirit und wertvollen Impulsen für Verkauf und Führung. Jetzt haben die beiden Vertriebsprofis ein weiteres Veranstaltungsformat aufgelegt: die SalesNights. Mit diesen bieten sie geballtes Vertriebswissen nach Feierabend. „Mit den drei- bis dreieinhalbstündigen SalesNights reagieren wir auf den Wunsch vieler Kunden, Kongressteilnehmer und an den Salesleaders Interessierten nach zusätzlichen Kurzveranstaltungen in der Region für Weiterbildung im Vertrieb“, sagt Andreas Buhr, der Experte für Führung im Vertrieb. Und Salesleaders-Kollege Martin Limbeck ergänzt: „Viele im Versicherungsvertrieb Tätigen schaffen es zeitlich nicht, Großveranstaltungen zu besuchen. Denn die nehmen in der Regel einen ganzen Tag oder mehr ein und sind zudem mit einem recht hohen Kostenaufwand verbunden. Die SalesNights bieten hier eine gute Möglichkeit, sich neben dem Tagesgeschäft mit aktuellem Wissen zu versorgen.“

Premiere der SALESLEADERS SalesNights: Vorabend der Leitmesse DKM

Da die SalesNights regional verteilt stattfinden, haben Vertriebler aus verschiedenen Ecken Deutschlands die Chance teilzunehmen. In 2016 wird es zwei Termine geben, weitere folgen in 2017. Die SalesNight-Premiere hat dabei einen besonderen Rahmen. Sie findet vor dem Warm-up zur DKM, der Leitmesse für die Finanz- und Versicherungswirtschaft, am 25. Oktober 2016 in Dortmund statt. Die zweite SalesNight ist am 17. November 2016 in den Räumen des BGV / Badische Versicherungen Karlsruhe.

Referenten vom BGV / Badische Versicherungen und VolkswohlBund mit im Boot

Für die ersten beiden SalesNights haben die Salesleaders den Vertriebschef der Badischen Versicherungen Hans-Gerd Coenen sowie Dietmar Bläsing, Vertriebsvorstand beim VolkswohlBund, als Redner mit ins Boot geholt. „Warum so bescheiden ihr Vermittler?“ wird Coenen die Frage stellen, – um im nächsten Schritt die Zukunftsperspektiven für den Vertrieb aufzuzeigen. Auch Bläsing hat die Zukunft des Versicherungsvertriebs im Fokus. In seinem Vortrag stellt er dar, wie sich die Versicherungslandschaft entwickeln wird.

Natürlich stehen die Salesleaders selbst auch auf der Bühne: Martin Limbeck zeigt bei der SalesNight-Premiere am Vorabend der DKM, dass aktive Neukundengewinnung im Mittelpunkt jedes Vertriebs stehen muss und Akquise damit Chefsache ist. Andreas Buhr spricht über Führung im Vertrieb und gibt die passenden Tools 3.0 für Führungserfolg an die Hand. Das Programm in Karlsruhe variiert insofern, als dass die Salesleaders mit jeweils anderen Vorträgen vertreten sind: Andreas Buhr mit dem Thema „Vertrieb geht heute anders“, bei dem er zeigt, wie der Kunde 3.0 zu begeistern ist. Martin Limbeck liefert mit seinem Vortrag „Limbeck Laws“ 111 Gesetze für Topverkäufer.

Die SALESLEADERS SalesNights 2016 im Überblick:

25. Oktober 2016 17:00 Uhr, DKM Speaker's Corner, Westfalenhalle Dortmund
17. November 2016 18:30 Uhr BGV/Badische Versicherungen, Karlsruhe

Kostenpunkt pro Veranstaltung: 27,- Euro.

Die Buchung beider Veranstaltung kostet 47,- Euro.

Nähere Programinfos und Anmeldung unter <http://www.salesleaders.de/salesleaders-salesnights/>

Pressevertreter, die an den SalesNights teilnehmen möchten, akkreditieren sich bitte bei text-ur unter redaktion@text-ur.de.

Über die SALESLEADERS:

Die Salesleaders Andreas Buhr und Martin Limbeck sind Top-Speaker zum Thema Vertrieb und Verkauf. Mit ihren Salesleaders-Foren haben sie sich zum Ziel gesetzt, das Fachwissen renommierter und international bekannter Vortragsredner und Spitzentrainer zu vereinen, um geballtes Vertriebswissen und motivierende Impulsvorträge für alle im Vertrieb und Verkauf Tätigen zu liefern.

Mehr Informationen:

Salesleaders GmbH, Hans-Weinzierl-Straße 17, D-97422 Schweinfurt
Tel.: +49 (0)9721 - 97 870-0 . sales@salesleaders.de . www.salesleaders.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Christiane Gierke
Tel. +49 (0)221 – 168 21 231 . redaktion@text-ur.de . www.text-ur.de

Zu dieser Meldung finden Sie Fotos in Druckqualität unter:

[http://www.text-ur.de/de/newsroom/kunedetail/salesleaders](http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundedetail/salesleaders)

Fotos: Philip Reichwein (bitte bei Veröffentlichung angeben)

Bildvorschau:



Die SALESLEADERS
Andreas Buhr und Martin Limbeck