

Auch Versicherungsmakler brauchen, neben einer gehörigen Portion Fachwissen, neue und gute Verkaufsansätze sowie einen gewissen Grad an Motivation!

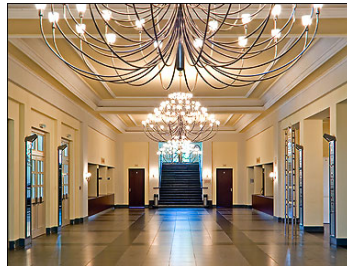


Seit nun zwei Jahren sind Versicherungsmakler mit gesetzlichen Änderungen und deren Folgen beschäftigt. Zu den erhöhten Anforderungen gesellte sich dann seit Ende 2008 auch noch ein schwieriges Geschäftsumfeld.

Umso besser, wenn sich in einer solchen Situation die Gelegenheit bietet, bei ausgewählten Verkaufstrainern neue Verkaufsansätze zu erlernen. Lassen Sie sich also motivieren Neues im Verkauf zu erlernen. Ein solcher Motivationsschub bietet sich natürlich für das Jahresendgeschäft an – insbesondere in diesem Jahr.

Wann und wo

Die Veranstaltung selbst findet am 06.10.2009 hier statt: <http://www.kulturhaus.leuna.de>



Beginn ist um 11:00 Uhr – Ende gegen 18:00 Uhr.

Ein Anmeldeformular finden Sie auf der letzten Seite dieses Schreibens oder auf <http://www.versicherungsbote.de/aktuelles.termine.html>

Worum es geht

Der „Versicherungs- und Finanzbote Verlag UG“ veranstaltet **am 06.10.2009** speziell für Versicherungsmakler und solche Versicherungs- und Fondsvermittler, die Versicherungsmakler werden wollen, den ersten „Leipziger Vertriebstag“.

Das „Who is who“ der deutschen Motivationstrainer und Speaker sowie der in seiner Vortragsart unnachahmliche Rechtsanwalt Lutz Harbig (Fachanwalt für Versicherungsrecht) konnten dafür gewonnen werden. Hier die komplette Liste der Referenten:

- ✔ Andreas Buhr mit dem Vortrag "Die Umsatz-Maschine" - Wie Sie als Finanzdienstleister mit VertriebsIntelligenz® Umsätze steigern
http://www.go-akademie.com/andreasbuhr/andreas_buhr.asp
- ✔ Rechtsanwalt Lutz Harbig mit dem Vortrag „Recht recht einfach!“ Ein kurzweiliger Vortrag, denn Recht kann recht einfach und spannend sein!
<http://www.harbig.info>
- ✔ Hans-Uwe Köhler mit dem Vortrag „Verkaufen ist wie Liebe!“ - Verkaufen von seiner feinsten Art!
<http://www.hans-uwe-koehler.de/trainer-verkaufstrainer.html>
- ✔ Frank Scheelen mit dem Vortrag „So gewinnen Sie jeden Kunden“ - Erfolgreich verkaufen durch Beziehungsmanagement!
<http://www.frank-scheelen.de/frank-scheelen.htm>

Die Preise

Tagungsgetränke und das Essen sind inklusive. Der Preis pro Karte beträgt Euro 138,-- pro Person inklusive Umsatzsteuer. Bitte beachten Sie in jedem Fall, dass **alle** Karten nach dem „Windhundverfahren“ vergeben werden. **Die Anzahl der zur Verfügung stehenden Karten ist begrenzt!**

Wenn Sie von dieser Möglichkeit Ihren Umsatz zu steigern Gebrauch machen möchten, melden Sie sich bitte bis zum 25.09.2009 mittels beiliegender Kartenbestellung an.

Sonstige Infos

Da die zur Verfügung stehenden Plätze begrenzt sind, werden sie im „Windhundverfahren“ vergeben (wer zuerst anmeldet, der hat zuerst). Weitere Infos werden nach und nach auf der Homepage des „Versicherungs- und Finanzbote Verlag UG“ veröffentlicht. Die Homepage des Verlages finden Sie hier: <http://www.versicherungsbote.de>

Weitere Angaben zu den Referenten

ANDREAS BUHR

„die Umsatz-Maschine“, ist einer der bekanntesten Speaker im Bereich Führung und Vertrieb. Der Experte für VertriebsIntelligenz® und ©lean leadership ist Vollblutunternehmer und erfolgreicher Trainer, Buchautor, Referent und Inhaber der „go! Akademie für Führung und Vertrieb“ <http://www.go-akademie.com>.



Andreas Buhr studierte Betriebswirtschaftslehre in Bielefeld und im Schweizer St. Gallen und schloss mit dem MBA ab. 1980 startete er parallel zum Studium seine berufliche Karriere bei der Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG. Anfangs verantwortlich für den Verkauf im Außendienst, zählte er bereits mit 28 Jahren zur Spitze einer der größten Vertriebsorganisationen in Europa. Zu seinen Aufgaben gehörte die Gewinnung neuer Mitarbeiter, die Ausbildung und Entwicklung von Verkäufern und Führungskräften sowie die Planung und Durchführung von Seminaren. In 25 Jahren vermittelte Andreas Buhr einen Versicherungsbestand von 3 Milliarden Euro mit über 1.000 Mitarbeitern.

Seine Arbeit als Unternehmer, Coach und Autor zeichnet sich durch eine große Praxisnähe, überzeugende Techniken und Engagement aus. Schließlich ist Andreas Buhr ein fesselnder Pragmatiker, der die Erfahrungen seiner Vertriebstätigkeit direkt in die Coaching- und Vortragstätigkeit integriert. In den letzten 25 Jahren nahmen mehr als 300.000 Menschen an seinen Veranstaltungen teil. Sein sportlicher Ehrgeiz, die Begeisterung für den Marathon, das Golfen und seine Ausbildung zum Skilehrer haben sicherlich sowohl sein Privatleben als auch die Menschen in seinem beruflichen Umfeld geprägt.

Andreas Buhr, zertifizierter Trainer (DVNLP) für Neurolinguistisches Programmieren (NLP), ist Dozent für Leadership und Vertrieb an der European School of Business (ESB), Reutlingen, sowie an der ZfU International Business School, Schweiz.

Ausgezeichnet als Top-Referent 2008, ist Andreas Buhr Expert-Member im Club 55, dem Europäischen Expertenteam für Marketing und Verkauf und Mitglied des Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater. Andreas Buhr gehört der GSA German Speaker Association an und zählt als Excellent Speaker zu den gefragtesten Rednern in Europa.

Rechtsanwalt LUTZ HARBIG (Fachanwalt für Versicherungsrecht)

ist nicht nur einer der versiertesten Anwälte für Versicherungs- und Vertriebsrecht. Er ist darüber hinaus auch ein kompetenter Experte und Speaker, wenn es darum geht, trockenes, aber dringend benötigtes, juristisches Fachwissen mit Esprit und exzellentem Wortspiel zu vermitteln. Rechtsanwalt Lutz Harbig ist Stammredner auf der Leipziger Versicherungs- und Fondsmesse und referiert auf vielen Roadshows und Tagungen von Versicherungs- und Fondsgesellschaften.



Die Rechtsanwaltskanzlei Harbig ist deutschlandweit tätig und eine auf das Recht der Versicherungs- und Fondsvermittlung spezialisierte Kanzlei. Dabei verfügen die Anwälte und Mitarbeiter der Kanzlei sowohl über Kenntnisse im Versicherungsrecht als auch über Kenntnisse im Recht der Versicherungsvermittlung sowie im Bereich des Fonds- und Kapitalvermittlungs- sowie Anlagerechts.

In vorgenannten Rechtsgebieten vertritt die Kanzlei Harbig Rechtsanwälte insbesondere Versicherungsgesellschaften, Maklerpools, Maklervertriebe sowie Ausschließlichkeitsvertriebe und -organisationen. Des Weiteren werden auch Makler und Handelsvertreter sowohl außergerichtlich als auch in gerichtlichen Verfahren vertreten.

Insbesondere werden Mandanten von der Unternehmensgründung über die Aufstellung am Markt bis hin zur Unternehmensausrichtung mit rechtlichem Rat begleitet. In diesem Rahmen werden für Mandanten Mitarbeiter- und Handelsvertreterverträge, Courtagevereinbarungen, Mehrfachagenturverträge, Beratungsprotokolle, Maklerverträge usw. erstellt.

Weitere Informationen und die Kontaktdaten zur Kanzlei Harbig Rechtsanwälte erhalten Sie hier: <http://www.vermittleranwalt.de>

FRANK M. SCHEELLEN

der Experte für Zukunftsbusiness und Beziehungsmanagement sowie Talentmanagement insbesondere im Verkauf und Verkaufsmanagement. Sein umfassendes Know-how und seine langjährige Expertise bei der Potenzialerkennung und -entwicklung nutzen zahlreiche renommierte Vertriebsunternehmen, in denen Frank M. Scheelen schon erfolgreich Verkaufs- und Rekrutierungsprozesse implementiert sowie Führungsprozesse neu aufgebaut hat.



Er ist erfolgreicher Unternehmer, bekannter Bestseller-Autor und visionärer Speaker. „Megatrend Mensch® Wachstum durch Kompetenz“ ist das Leitbild seiner ganzheitlichen Unternehmensberatung, der es um die Entwicklung aller menschlichen Potenziale und Kompetenzen geht. Zahlreiche renommierte Unternehmen europaweit vertrauen seinem Know-how und seinen Strategien zur langfristigen Erfolgssteigerung. Mit seiner Expertise und seiner langjährigen Erfahrung im strategischen HR- und Change Management ist Frank M. Scheelen als „Certified Human Resource Professional“ ausgezeichnet. Er ist exklusiver Lizenz-träger sowie Master-Ausbilder für INSIGHTS MDI® und ASSESS in Zentraleuropa, außerdem Präsident des Q-Pool 100, der Offiziellen Qualitätsgemeinschaft Internationaler Wirtschaftstrainer und -berater.

Mit seinen langjährigen Kontakten auf dem us-amerikanischen Markt ist Frank M. Scheelen mit der Herausgeberschaft der deutschsprachigen Ausgabe des bekannten Magazins „Executive Excellence“ betraut. Er ist Mitglied im „Club 55“, der Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten, sowie Lehrbeauftragter der University of Applied Science, München.

<http://www.frank-scheelen.com> & <http://www.scheelen-institut.de>

HANS-UWE L. KÖHLER

Hans-Uwe L. Köhler ist seit über 20 Jahren der Experte für emotionale Kommunikation. Seine Kompetenz ist in seinen begeisternden Vorträgen hautnah zu spüren und zu erleben! Sein Wort-Witz, das schnelle Spiel seiner Ideen und Gedanken, seine Gelassenheit, sich absolut auf das Publikum einzulassen, das unterscheidet diesen außergewöhnlichen Redner und Trainer von allen anderen. Er ist ein Motivator der Spitzenklasse.



Die Art, wie dieser Trainer denkt und lebt, ist immer wieder überraschend! Seine ständige Suche nach Optimierung im lebendigen Alltag fasziniert Zuhörer und Seminarteilnehmer. Er verkörpert seinen Traum von einer besseren Welt, in der ausreichend Glück und Erfolg vorhanden sind. Mit seinen kraftvollen Ideen, dass es keinen Mangel an Chancen gibt, befähigt er die Teilnehmer, Meister des eigenen Schicksals zu werden.

Hans-Uwe L. Köhler ist der Erfinder des LoveSellingConceptes. Er eröffnet mit seinen Ideen den Zugang zu einer besonders feinen Art des Verkaufens – völlig frei von Druck – dennoch hochwirksam! Sein Buch „Verkaufen ist wie Liebe!“ gehört mit 15 Auflagen zu den Wirtschaftsbestsellern. Es überrascht nicht, dass er vom BDVT mit dem „Award of Excellence in communication“ ausgezeichnet und von der GSA mit der Aufnahme in die „Hall of Fame“ geehrt wurde. Weitere Informationen zu Hans-Uwe L. Köhler und seinen Leistungen finden Sie hier: <http://www.hans-uwe-koehler.de>

Anmeldeformular auf der nächsten Seite!



Rückfax bitte an 0341-39284309

Anmeldung zum 1. Leipziger Vertriebstag am 6.10.2009
weitere Information auf www.versicherungsbote.de

Rückfax bitte an 0341-39284309

Leipziger Vertriebstage 06.10.2009 (z. Hd. Herr Chefredakteur M. Fiedler)

Name der Firma _____

Ansprechpartner _____

Strasse, Nummer _____

PLZ, Ort _____

Email-Adresse _____

News vom Versicherungs-
und Fondsbote Verlag (VFV)



Bitte senden Sie mir den kostenfreien Newsletter des VFV an vorgenannte Mailadresse

Der Kartenpreis beträgt 138,-- € inkl. Umsatzsteuer, Tagungsgetränken und Verpflegung

- Ich darf als INVERS Partner und/oder Kunde der Inveda.net GmbH den Sponsorig-Preis nutzen. Der Kartenpreis beträgt für mich und Personen in meiner Begleitung **Euro 97,-- pro Person inkl. Umsatzsteuer.** Inklusive sind auch die Tagungsgetränke und Verpflegung.

INVERS Vermittlernummer _____

Inveda.net Kundennummer (Login Name) _____

Preisberechnung

<input type="text"/>	x	<input type="text"/>	=	<input type="text"/>
Anzahl Karten		Preis pro Karte		Gesamtpreis

Einzugsermächtigung

Hiermit ermächtige ich den Versicherungs- und Fondsbote Verlag UG vorgenannten Betrag von meinem nachfolgend angegebenen Girokonto einzuziehen. Die hier erteilte Einzugsermächtigung kann jederzeit von mir widerrufen werden.

Kontonummer _____

Bankleitzahl _____

Name des
Geldinstituts _____

Name des Kontoinhaber falls ab-
weichend vom Kartenbesteller _____

Unterschrift des Kontoinhabers
für die Einzugsermächtigung

X

WICHTIG: BITTE BEACHTEN!

- Ihre Anmeldung ist verbindlich!
- Die Eintrittskarten erhalten Sie nach Zahlungseingang! Kein Eintritt ohne Eintrittskarte!
- Die Karten werden im „Windhundverfahren“ vergeben! Dies bedeutet, dass die Karten in der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen vergeben werden, bis die Karten aufgebraucht sind. Die zur Verfügung stehenden Plätze sind begrenzt.
- Event. Restkarten erhalten Sie zum Normalpreis (138,-- €) direkt am Veranstaltungstag am Veranstaltungsort!
- Die Stornierungskosten betragen in jedem Fall 50 % der gezahlten Beträge.
- Anmeldungen ohne Unterschrift gelten als nicht eingegangen!

X

Ort / Datum _____

X

Unterschrift _____