



Die SHB-Partnerakademie findet statt am:

- 01.04.2009 in München
- 29.04.2009 in Berlin
- 03.06.2009 in Hamburg
- 24.06.2009 in Düsseldorf
- 16.09.2009 in Mannheim
- 21.10.2009 in Hannover

Wert des Seminars: 390,00 € zzgl. MwSt.

Sonderkonditionen für Vertriebspartner der SHB erfahren Sie bei Ihrem Vertriebsbetreuer oder per E-Mail an partnerakademie@shb-ag.de (bitte Partnernummer angeben).

Das Anmeldeformular mit weiteren Informationen ist erhältlich unter www.renditefonds.de im Bereich Vertrieb unter SHB-Partnerakademie 09.

Die SHB Partnerakademie präsentiert Ihnen im Jahr 2009 einmal mehr den renommierten Buchautor und Verkaufstrainer Roger Rankel.

SHB
INNOVATIVE FONDSKONZEPTE AG

Einsteinring 28 • 85609 Aschheim/München
Telefon: 089/62 83 42-0 • Telefax: 089/62 83 42-42
partnerakademie@shb-ag.de • www.shb-ag.de

NEU



Sales Secrets

Die Geheimnisse der Topverkäufer

SHB
PARTNERAKADEMIE 2009

Was haben Sie mit Franz Beckenbauer, dem Herrscher von Dubai und Heidi Klum gemeinsam?



Sehr geehrte Vertriebspartner,

Menschen machen Märkte – Mit Ihrem persönlichen Einsatz haben Sie sich als gestandene Praktiker Ihren Kundenstamm über ein kontinuierliches Beziehungsmanagement aufgebaut. Die SHB steht Ihnen dabei als verlässlicher Produkthanbieter zur Seite. Mit unseren sicherheitsorientierten und wertstabilen Renditefonds erreichen Sie aufgrund vielfältiger Beteiligungsmöglichkeiten und unterschiedlichen Laufzeiten breite Anlegerkreise.

Um Sie bei Ihrem Vermittlungserfolg zu unterstützen, bietet die SHB Partnerakademie Weiterbildungsmaßnahmen im fachlichen und persönlichen Bereich.

Es gibt Durchschnittsverkäufer und Topverkäufer. Von den Besten kann man unglaublich viel lernen – man muss nur bereit sein, genau hinzuschauen. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen zahlreiche neue Erkenntnisse bei dem spannenden Thema „Sales Secrets“,

Ihr 

Thomas Vogel
- Vorstand -

Ihr Seminartag:

Vormittag

Vortrag

Aus den Inhalten:

- **Führen und Verführen Sie!**
- **Was macht Sie kaufens-wert?**
- **Der Abschluss ist die logische Konsequenz!**

Nachmittag

Workshop

Aus den Inhalten:

Umsetzung in die Praxis des Vertriebs anhand von Beispielen für die Beratung zu SHB-Renditefonds

Sales Secrets

Jeder ist Verkäufer. Aber manche sind noch dazu genial. Aus Gesprächen mit Personen des öffentlichen Lebens leitet Roger Rankel verblüffende und inspirierende Einsichten in die Logik des Verkaufens ab. Radikal bricht er dabei mit abgedroschenen Methoden wie dem Smalltalk als Gesprächseinstieg. Überzeugen Sie stattdessen durch Kompetenz!

Verkaufen hat mit Überzeugung zu tun. Werden Sie Zeuge, wenn Roger Rankel ausgewählte Verkaufsgeheimnisse aus seinem brandneuen Buch „Sales Secrets“ lüftet. Und dann finden Sie die Antwort auf die eingangs gestellte Frage: Wenn Sie wollen, können Sie auf Ihrem Gebiet ebenso erfolgreich sein wie ein Kaiser, ein König oder ein Supermodel.

Roger Rankel verbindet die Erkenntnisse aus Interviews mit Topverkäufern mit zwei Jahrzehnten eigener Erfahrung im Verkauf. Er ist Begründer der bewährten Trainingssysteme „Endlich Empfehlungen“ und „FlowSelling®“, die das Neukundengeschäft revolutioniert haben. „Endlich Empfehlungen“ ist Silber-Preisträger des Internationalen Deutschen Trainings-Preis 2007 (BDVT).