



Ulrich Dietze

Versteckte Umsatz- und Gewinnpotenziale aktivieren

Erfolgreich, schnell und effektiv verkaufen

Die Teilnahme an diesem Seminar rentiert sich schnell. Sie erfahren, wie Sie gerade in der jetzigen ungünstigen Konjunktursituation Geschäft generieren und alle Chancen optimal nutzen. Sie werden von der Praxisnähe und Umsetzbarkeit der vorgestellten Ideen und Lösungen begeistert sein

Ziele für Sie:

- Entwicklung eines nachvollziehbaren Akquisitionsprozesses – und damit Sicherstellung eines stabilen Neukundenzuwachses
- Aufbau eines kundenorientierten Anfragemanagements – und damit Erhöhung Ihrer Chancen bereits im Vorfeld eines Angebotes
- Verkaufsorientiertere Gestaltung Ihrer Angebote – und damit Hilfe für den Kunden, sich für Ihr Angebot zu entscheiden
- Aufbau eines abschluss-sicheren Angebotsverfolgungsmanagements – und damit die Erzielung von effektiv mehr Aufträgen zu besseren Konditionen

Termin: 25. November 2009, **Dortmund**

Deutsche Makler Akademie (DMA) gemeinnützige GmbH

Geschäftsführung

Unter den Eichen 7

65197 Wiesbaden

E-Mail: info@deutsche-makler-akademie.de

Seminarmanagement, Bindlacher Straße 4, 95448 Bayreuth

Basisqualifikation

Gabriele Grellner

Tel.: 0921 / 75758-60

Fax: 089 / 954399448

E-Mail: grellner@deutsche-makler-akademie.de

Weiterbildung

Diana Wirsing

Tel.: 0921 / 75758-61

Fax: 089 / 954399448

E-Mail: wirsing@deutsche-makler-akademie.de

Anmeldung:

Für alle Seminare können Sie sich auf der Homepage der Deutsche Makler Akademie anmelden.

www.deutsche-makler-akademie.de



Matthias Vette

Neue Wege zu Bestleistung und Gesundheit

Mentale Stärke für Makler und Führungskräfte

Für dauerhafte Leistungsfähigkeit brauchen Sie ein professionelles Erfolgs- und Performancekonzept. Dazu gehören mentale Fähigkeiten genauso wie lösungsorientiertes Denken, Methoden der effektiven Kommunikation und ein erfolgreiches Druck- und Stressmanagement. Erleben Sie in diesem Seminar die angewandten Methoden, die auf Grundlagen der Gehirnforschung, Mentalwissenschaft und Neurobiologie beruhen. Sie werden von Trainern, Ärzten und Wissenschaftlern entwickelt. Sie sind sofort einsetzbar, erfolgreich und nachhaltig.

Ziele für Sie:

- Eine hohe Unabhängigkeit der Leistungsfähigkeit, Lebensqualität und Gesundheit von äußeren Einflüssen nachhaltig steigern!
- Einen aktiven Schutz für die eigene Gesundheit erhöhen!
- Die eigenen Ressourcen besser nutzen können!
u.v.m...

Termin: 5./6. November 2009, **Wiesbaden**



Die DMA Herbstspecials für Sie!

Ein bundesweites, buntes Programm in den verschiedensten Themen.



Dr. Andre Kempf

Ass. jur. Hans-Ludger Sandkühler

Dr. Frank Baumann



Klaus-J. Fink

Steffen Ritter



Dieter Hippe



Boris Fahle

Makler – recht so!

Der Workshop-Tag rund um das Thema Maklerrecht.

Lassen Sie sich alle Ihre Fragen zum Thema Maklerrecht an einem Tag beantworten. Alle 5 Vorträge werden Ihnen am Vormittag kurz präsentiert und Sie haben danach die freie Wahl »2 aus 5« das heißt, Sie suchen sich Ihre beiden Wunsch-Workshops für den Nachmittag aus.

Workshopvorschläge

1. „Einsatz von Untervermittlern - aber richtig“
2. „Solide Unternehmensnachfolge vs. Bestandsverkauf“
3. „Versicherungsmakler und Beratungspflichten“
4. „Unternehmensstrategien von Versicherungsvermittlern - Zusammenhänge zum Erfolg“
5. „Der schriftliche Maklervertrag - Gestaltungsmöglichkeiten Absicherung oder Haftungsrisiko“

Zögern Sie nicht - denn Maklerrecht ist Ihr Recht!

Termin: 6. Oktober 2009, **Stuttgart**

Ihre Chance – Die Profi-Tage!

Die Erfolgskombination für Sie: Professionelle Neukundengewinnung und Mehr-Vertrieb mit System.

Vermitteltes Know-how ist nur dann wertvoll, wenn es in der eigenen Verkaufsarbeit unmittelbar umgesetzt werden kann. **Sofort und vor allem messbar!** Das ist unser Anspruch: Verständlich, innovativ und sofort umsetzbar.

Die 4 Erfolgsfaktoren für professionelle Neukundengewinnung:

- Persönlichkeit
- Identifikation
- Strategie / Marketing
- Verkäuferische Fähigkeiten

Wie Sie Ihren **Vertrieb mit einfachen Mitteln** neu beleben:

- Wie Kundenbetreuung automatisiert wird und von selbst läuft
- Welche Abläufe im Verkauf **IMMER** funktionieren müssen
- Was Sie von anderen Branchen lernen können
- Welche Systeme den eigenen Vertriebserfolg erhöhen

Poweren Sie mit!

Termin: 02./03. November 2009, **Köln**

Termin: 18./19. November 2009, **München**

Diese Seminare sind im Paket oder auch einzeln buchbar.

Erfolgreich Kunden beraten

Das wertvolle Vertriebstraining für Neueinsteiger und Profis

Holen Sie sich Profi-Wissen für mehr Erfolg! Die Themen umfassen alle Phasen des Beratungsgesprächs inklusive der Vorbereitung, Nachbereitung und Aufrechterhaltung des Kundenkontaktes. Weiterhin erhalten Sie einen Einblick in die verschiedenen Kundentypen und lernen souverän mit Einwänden und Vorwänden umzugehen. Ihre persönliche Zielvereinbarung am Ende von Modul I wird zu Beginn des Moduls II auf den Prüfstand gestellt und gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihr persönliches Beratungsverhalten zu reflektieren.

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz!

Termin Modul I: 10./11. November 2009, **Köln**

Termin Modul II: 11. Dezember 2009, **Köln**

Die beiden Module sind nur im Paket buchbar.

Investment verkaufen – aber wie?

Mehrwert Kapitalanlage | Basisseminar: Tipps und Hintergründe zum Start in das Geschäftsfeld Kapitalanlage

Holen Sie sich jetzt Tipps und Hintergründe zu Ihrem Start in das Geschäftsfeld Kapitalanlage.

Die Bundesbürger sind laut aktueller Studien trotz Krise anlagebereit. Mit Ihrer Hausbank sind nach aktuellen Studien die meisten Menschen nicht zufrieden. Nutzen Sie Ihre Chance und zeigen Sie, was Sie können! Erleben Sie die vertriebliche Umsetzung dieses hochaktuellen Themas - erfahren Sie in diesem neuen Seminar alles über Ertragschancen, Akquisemöglichkeiten und die Struktur Ihrer Kundengespräche im Bereich Investment.

Die Herausforderungen am Markt werden immer größer und Makler müssen ihren Kunden über viele Facetten im Finanzbereich Auskunft und Rat geben können. Deshalb ist kontinuierliche Weiterbildung als Qualitätsmerkmal für Makler und Mehrfachagenten unverzichtbar. Das Weiterbildungsangebot der Deutsche Makler Akademie (DMA) ist auf die speziellen Anforderungen der Makler zugeschnitten.

Steigern Sie Ihren Ertrag langfristig mit gesundem Fachwissen!

Termin: 9. Oktober 2009, **Dortmund**

Termin: 11. November 2009, **Frankfurt**

Termin: 27. November 2009, **Stuttgart**



ganz links:
Birte Raguse

links:
Matthias Beenken