

Seminarreihe mit Michael Strachowitz



Die richtige Ausbildung führt zum grossen Erfolg!

Erleben Sie den erfolgreichsten Network Coach und Trainer LIVE und erfahren Sie wie Sie ein stabiles und gutes Geschäft aufbauen können.

Wir laden ein!

Aufgrund der regen Nachfrage, bieten wir Ihnen und Ihren Partnern eine neue Seminarreihe zur Grundausbildung an.

Nutzen Sie dieses wertvolle Angebot! Alle sind herzlich willkommen zu unseren Seminarreihen mit Michael Strachowitz!

Melden Sie sich gleich an. Teilnehmerzahl ist begrenzt.
Die Anmeldungen werden nach Eingang der Zahlung berücksichtigt.

Die Seminare finden hier statt:
eagle-group
Neugutstrasse 54
8600 Dübendorf

Anmeldungen per Post oder Email unter:

eagle group
Matthias Kuhn
Neugutstrasse 54
CH-8600 Dübendorf

matthias.kuhn@eagle-group.ch

Überweisung auf:

eagle group
Clientis Bezirkssparkasse Uster, 8600 Dübendorf
IBAN: CH56 0688 8016 0228 8920 3
CL: 6888
BIC: RBABCH22888
PC-Kto. Bank: 30-38102-7

Die Anmeldung kann nur mit Vorabüberweisung berücksichtigt werden! Mit der Anmeldung wird der Seminarbetrag fällig. Bei Nichtteilnahme wird das Kursgeld nicht rückerstattet.

Anmeldeformular

- Einzelbuchung: (CHF 75.—pro Seminar) inkl. kleiner Verpflegung
- Komplette Seminarreihe: (6 x CHF 65.-- / Total CHF 390.--) inkl. kleiner Verpflegung
- Teilnehmer mit kompletter Seminarreihe-Buchung werden bevorzugt! Alle Teilnehmer mit Einzelbuchung können nur berücksichtigt werden wenn noch offene Plätze vorhanden sind.

- Seminar 1: Donnerstag, 22. Juli 2010, 19.00-22.30 Uhr

Das ist Network-Marketing

- a) Network-Marketing, Team-Marketing, MLM und Struktur-Vertrieb – was ist das? Ist es seriös?
- b) So funktioniert das Geschäft – die zwei Säulen „Kundengewinnung“ und „Gruppenaufbau“
- c) Gesetzmäßigkeiten und Prinzipien im Network-Marketing

- Seminar 2: Donnerstag, 26. August 2010, 19.00-22.30 Uhr

Vom warmen zum kalten Markt

- a) Potential erkennen – die Namensliste
- b) Nie wieder ohne Namen – so baut man neue Kontakte auf
- c) Die telefonische Terminabsprache zum Sponsorgespräch

- Seminar 3: Donnerstag, 23. September 2010, 19.00-22.30 Uhr

Rekrutieren und Sponsern

- a) Kernelemente des Sponsorgesprächs
- b) Fragen- und Einwandbehandlung
- c) Geschäftspräsentation vor Gruppen

- Seminar 4: Donnerstag, 21. Oktober 2010, 19.00-22.30 Uhr

Betreuung und Gruppenaufbau

- a) Kundenaufbau und Kundenpflege – so organisiere ich mich
- b) Start-Up – so helfen Sie neuen Vertriebspartnern bei den ersten Schritten
- c) Erfolgreiche Downline-Arbeit

- Seminar 5: Donnerstag, 18. November 2010, 19.00-22.30 Uhr

Vom Networker zur Führungskraft

- a) Führen im Network-Marketing
- b) Methoden und Verhaltensweisen einer Führungskraft
- c) Führungsnachwuchs aufbauen

- Seminar 6: Donnerstag, 16. Dezember 2010, 19.00-22.30 Uhr

Zielsetzung und Planung

- a) Vom privaten Wunsch zum geschäftlichen Ziel
- b) Erfolg ist planbar – über Quoten und Statistik den eigenen Erfolg steuern
- c) Selbstmanagement, Ziel- und Arbeitsplanung

Name/Vorname	Adresse
Telefon	Upline-Manager
Email	Unterschrift