

## 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

Bitte nur Parkplätze Nr. 108 - 128 benutzen.

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.

# 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, 23. Juli 2009, 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, 27. August 2009, 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, 24. September 2009, 19.00-22.30 Uhr  
Rekrutieren und Sponsern
  - a) Kernelemente des Sponsorgesprächs
  - b) Fragen- und Einwandbehandlung
  - c) Geschäftspräsentation vor Gruppen

- Seminar 4: Donnerstag, 22. Oktober 2009, 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

**NEU!!!**

- Seminar 5: Donnerstag, 19. November 2009, 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, 17. Dezember 2009, 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