

# Bestseller Forum

## PROGRAMMABLAUF

09:00 Uhr	<b>Get Together</b>
10:00 Uhr	<b>Karsten Brocke</b>
11:00 Uhr	<b>Dirk Kreuter</b>
12:00 Uhr	<b>Pause</b>
12:30 Uhr	<b>Christian Bischoff</b>
13:30 Uhr	<b>Pause</b>
14:30 Uhr	<b>Dr. Stefan Frädrieh</b>
15:30 Uhr	<b>Prof. Karl Pinczolit</b>
16:30 Uhr	<b>Pause</b>
17:00 Uhr	<b>Preisverleihung Bestseller Award</b>
17:30 Uhr	<b>Hermann Scherer</b>
18:30 Uhr	<b>Pause</b>
19:00 Uhr	<b>After-Show Party</b>
21:30 Uhr	<b>Veranstaltungsende</b>

### Ihre Veranstaltungsllocation:

Maritim Hotel Düsseldorf  
Maritim-Platz 1  
40474 Düsseldorf

Tel. +49 (0) 211 5209-0  
Fax +49 (0) 211 5209-1000  
info.dus@maritim.de  
www.maritim.de



Infos und Buchung

**RÜCKFAX**  
**+49 (0) 234 962905-19**



Ja, ich komme am **14. Juni 2014**  
zum **Bestseller Forum** ins Maritim Hotel  
Düsseldorf und bestelle hiermit verbindlich  
für mich, meine Kollegen, Geschäftspartner und Freunde

**Klassik-Karten** zu je € 499,00

**VIP-Karten** (beste Plätze in den vordersten Reihen,  
Priority-Check-in, Mediendraufgabe, Eintritt After-Show Party  
mit hochwertigem Buffet und freie Getränke (Softdrinks, Sekt,  
Wein, Bier, Cocktails) zu je € 699,00

Alle Preise verstehen sich zuzüglich MwSt. und beinhalten bereits das kalte und warme Buffet  
mit Getränken in den Pausen sowie den Zutritt zur begleitenden Messe.

Ich bleibe jederzeit flexibel, da die Karten übertragbar sind. Eine Auszahlung ist nicht möglich.

\_\_\_\_\_

Firma

\_\_\_\_\_

Vor- und Zuname des Anmelders

\_\_\_\_\_

Straße

\_\_\_\_\_

PLZ

\_\_\_\_\_

Ort

\_\_\_\_\_

Telefon

\_\_\_\_\_

E-Mail

\_\_\_\_\_

Name 1. Teilnehmer

\_\_\_\_\_

Name 2. Teilnehmer

\_\_\_\_\_

Name 3. Teilnehmer

\_\_\_\_\_

Name 4. Teilnehmer

\_\_\_\_\_

Ort

\_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift

BV Bestseller Verlag GmbH  
Universitätsstr. 60 · 44789 Bochum  
Tel. +49 (0) 234 962905-25 · Fax +49 (0) 234 962905-19  
www.bestseller-verlag.com · info@bestseller-verlag.com

# Bestseller Forum

## Erleben Sie sieben Top-Speaker auf einer Bühne

2014



Neue Impulse, nachhaltige Motivation,  
noch mehr Vertriebs Erfolg, konkretes  
Insider-Know-how!

**SAMSTAG**  
**14. JUNI 2014**





## Karsten Brocke

So werden SIE zum BÉSTSELLER mit dem FAIRkaufsBROCKEn®

- Neuromarketing - aus der Praxis für die Praxis
- Was zeichnet einen Profi heute aus?
- Wie ist eine moderne Vermarktung heute so zu gestalten, dass der Kunde kaufen will?

## Dirk Kreuter

Anruf = Termin  
So vereinbaren Sie telefonisch Termine mit neuen Kunden

- Begeistern Sie sich und Ihr Team langfristig für die Telefonakquise!
- Kommen Sie am Vorzimmer vorbei und direkt zum Entscheider durch!
- Überwinden Sie Vor- und Einwände souverän und reagieren Sie schlagfertig!



## Christian Bischoff

WILLENSKRAFT - den Kopf auf Erfolg programmieren

- Warum Erfolg 80 % Kopf ist
- Wie Sie Ihren Fokus auf Erfolg programmieren
- Wie Sie alle Ängste, Sorgen und Zweifel aus dem Weg räumen



## ➤ BESTSELLER FORUM 2014

Erleben Sie einen Vertriebskongress der Superlative:

- 7 Top-Speaker werden Sie begeistern
- Ein ganzer Tag voller Experten-Know-how für Ihren Vertriebs Erfolg
- After-Show Party und direkter Kontakt zu den Referenten

## Die Verleihung des

# Bestseller Award



Für außergewöhnliche vertriebliche Leistungen wird erstmalig der „Bestseller Award“ verliehen.

Was machen die Besten anders?  
Freuen Sie sich auf spannende Erkenntnisse aus dem Interview mit dem Gewinner!



## Max Mayerhofer

Moderation

Sein Motto zum Bestseller Forum:  
Macht Geld glücklich und wenn "ja", warum nicht?



## Dr. Stefan Frädriich

Sympathie im Verkauf: So werden Sie zum Menschenmagnet. Denn: Stinkstiefel verkaufen nichts

- Wer weiß, wie er zum Menschenmagnet wird, hat einen echten Wettbewerbsvorteil!
- Wie Sie es vermeiden, andere abzustößeln (Seien Sie kein Honk!)
- Was Verkäufer vom Flirten lernen können

## Prof. Karl Pinczolits

Die Schlagzahl und Schlagkraft steigern – wie Sie noch mehr aus Ihrer Vertriebsorganisation herausholen

- Den Marktdruck des Vertriebs erhöhen
- Die Einzelleistung jedes Verkäufers steigern
- Die Gesamtleistung des Vertriebs optimieren



## Hermann Scherer

Erfolg – jenseits vom Mittelmaß

- Spielregeln für die Pole-Position
- Warum suchen manche lebenslang Chancen, während andere sie täglich nutzen
- Warum manche das Leben ihrer Träume suchen – und andere es längst leben

