

Wirtschaft braucht Begeisterung - PaulySales und Art-Kon-Tor veranstalten Forum zum Verkaufen in der Zukunft

Datum: 11.11.2008 13:29

Kategorie: Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: PaulySales

PR-Agentur: Dr. Frauke Weber Kommunikation



Foto: PaulySales

Wie kann man auch in Zukunft noch erfolgreich verkaufen? Wie kann man mit neuen Ideen Menschen begeistern? Warum reißt uns der gesunde Mensch mit? Diesen und anderen Fragen gehen Verkaufstrainer Bodo Pauly und die Agentur Art-Kon-Tor nach. Sie veranstalten die erste gemeinsame Plattform 360° am 10. Dezember 2008 im Hamburger Gastwerk Hotel. Ausgewiesene Experten informieren in praxisnahen Workshops über erfolgreiche Strategien für den Verkauf in der Zukunft. Die Teilnahmegebühr von 30 Euro pro Person kommt in voller Höhe dem Kinderhospiz Sternenbrücke zugute.

Bodo Pauly und sein Team sind erfolgreich als Verkaufstrainer etabliert. Seit fast zwanzig Jahren besetzen sie die Themen Personalentwicklung und Absatzförderung. Nun setzt Bodo Pauly einen neuen Akzent: Er hat am 1. September 2008 sein Hamburger Büro eröffnet. Um auch das Publikum vor Ort über

neueste Trends zu informieren, hat er die Plattform 360° initiiert. Neben Pauly selbst stehen Karsten Meyer von Art-Kon-Tor sowie Michael Gersmann von med IQM als Referenten Rede und Antwort.

Anmeldung und weitere Informationen unter www.360grad-nord.de .

Diese Pressemitteilung wurde auf openPR veröffentlicht.

PaulySales GmbH
Dreckenacher Weg 10
D-56295 Lonnig

Telefon +49 (0) 2625 95994-50

Fax +49 (0) 2625 95994-51

E-Mail:

Internet: www.paulysales.de

Pressekontakt:

Dr. Frauke Weber Kommunikation

Finkenweg 10

D-65582 Diez

Tel.: 0 64 32 / 98 86 13

Über PaulySales

PaulySales berät, coacht und trainiert Markenfirmen und Qualitätsunternehmen im Verkauf. Die PaulySales GmbH hat sich darauf spezialisiert, die Salesperformance dauerhaft zu stärken.

Gute Konzepte und Strategien werden nur dann erfolgreich umgesetzt, wenn Verkaufsmannschaften diese verstanden haben und mit Begeisterung bei den richtigen Kunden das Richtige richtig tun. Und hier setzt PaulySales an: In klar definierten und messbaren Verkaufsprojekten erarbeiten die Trainer Leitplanken für den bewussten Erfolg, die sie mit der S3-Methode (selected-salesproject-system) umsetzen.

Durch diese individuelle Vorgehensweise mit schnell verfügbaren, praxisgerechten und wirkungsvollen Impulsen generieren Unternehmen mehr Wachstum. PaulySales agiert immer nach dem Motto: „Nur wer groß denkt, kann Großes bewegen!“