

FAX-Anmeldung: 0221 98941529

Ich nehme an der IQS Veranstaltung
„Ist der Vertrieb Ihr Wachstumsmotor?“
am 8. März 2012
Beginn 16:00 Uhr, Dauer ca. 3 Stunden, teil

Veranstaltungsort:

GENOHOTEL Rösrath-Forsbach
Raiffeisenstraße 10
51503 Rösrath-Forsbach
Telefon: 02205 8030

Teilnahmeentgelt:

€ 49,00 je Person (inkl. Getränken & Imbiss)

Online-Anmeldung:

Unter: www.iqs-nrw.de

Oder alternativ als FAX-Anmeldung:

Bitte ausfüllen und an obige Nummer faxen

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail Adresse

Datum, Unterschrift

Initiative Qualitätssicherung NRW



Initiative Qualitätssicherung e.V.
Siegburger Straße 149-151
D-50679 Köln

Telefon: +49 221 9894 1528
Fax: +49 221 9894 1529
E-Mail: info@iqs-nrw.de
Homepage: www.iqs-nrw.de

IQS NRW e.V.

**„Ist der Vertrieb Ihr
Wachstumsmotor?“**



**Einladung für den
8. März 2012**



www.iqs-nrw.de
info@iqs-nrw.de

Programm



Begrüßung (16:00 Uhr)



„IQS Kurzportrait“

Theo Strauch
Mitglied des IQS Vorstandes



„Gibt es den idealen Vertriebskanal?“

Olaf Silling
Mitglied des IQS Vorstandes
Vorsitzender des Vorstandes DWP Rechtsanwaltsaktiengesellschaft, Köln



„Wo Kundenpotenzial im Verkaufsprozess verloren geht“

Werner Bausch
Geschäftsführung Bausch, Linden & Partner



Pause



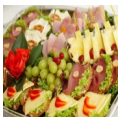
„Sind Frauen oder Männer die besseren Führungskräfte?“

Wolfgang Krah
Mitglied des IQS Vorstandes
Geschäftsführung Navigator Management Partner, Dortmund



„Warum bin ich IQS Mitglied?“

Henning Berger, Steuerberater
Geschäftsführer BHK Steuerberatungsgesellschaft Marienheide



Schlusswort / Freigabe Imbiss

Hans-Jürgen Karger
Mitglied des IQS Vorstandes

Die Referenten



„Gibt es den idealen Vertriebskanal?“

Olaf Silling gibt einen Überblick über die verschiedenen Vertriebsstrukturen eines Unternehmens und beleuchtet dabei Chancen und Risiken. Letztlich wird eine nachhaltige Unternehmensentwicklung aufgezeigt.



„Wo Kundenpotenzial im Verkaufsprozess verloren geht“

Werner Bausch beleuchtet die Stufen des Verkaufsprozesses sowie die Konsequenzen vertrieblicher Versäumnisse. Neben der Senkung des Schulungsaufwandes erfahren Sie mehr darüber, wie Potenziale gehoben werden können.



„Sind Frauen oder Männer die besseren Führungskräfte?“

Vertrieb bedarf kompetenter Führung. Wem werden bessere Chancen eingeräumt, erfolgreich ein Verkaufsteam zu leiten? Männern oder Frauen? Über das Ergebnis einer Studie, an welcher 1.803 Führungskräfte teilnahmen, spricht Wolfgang Krah und präsentiert überraschende Ergebnisse.

Moderation und Gastbeitrag



Hans-Jürgen Karger



Theo Strauch



Henning Berger



Initiative Qualitätssicherung e.V.
Siegburger Straße 149-151
D-50679 Köln

Telefon: +49 221 9894 1528

Fax: +49 221 9894 1529

E-Mail: info@iqs-nrw.de

Homepage: www.iqs-nrw.de