



Der Berufsverband
für Training, Beratung
und Coaching

News
& Facts

BDVT Vertriebsexperten starten durch

Von Robert Jahrstorfer

Das Jahr fängt ja gut an! Im BDVT gibt es ein Experten-Knowhow von unfassbarem Wert für die Menschen in der Wirtschaft. Und wie wenig tauschen sich diese Experten aus um gemeinsam Mehrwert durch neue Projekte, Trainingsprogramme oder Vermarktungsstrategien zu schaffen.

Wie viele von Ihnen haben sich nicht auch schon einmal gefragt: Wie kann ich meine Dienstleistungen besser vermarkten? Und wie viele beschäftigen sich mit der Frage: Wie kann mein Expertenknowhow mehr Euros in die Kasse spülen?

In meiner Funktion als Leiter der Fachgruppe Vertrieb und Akquise im Berufsverband möchte ich Sie gerne einladen, sich im Sales Expert Circle einzubringen. Dann kommen auch mit ein wenig Zeitverzögerung Euros bei Ihnen in der Kasse an. Ich selbst bin seit 25 Jahren im BDVT und sehr glücklich, wie solche kleinen Kreise Großes schaffen. Und was bisher in der Expertenrunde der BDVT-Fachgruppe geschaffen wurde. Ich bin sicher, dass das auch im neuen Jahr mit neuen Projekten passieren wird.

Was haben Sie davon, sich mit Ihrem Expertenknowhow, Lebenszeiten und Reisekosten einzubringen? Ganz einfach, wer nichts investiert, wird nichts profitieren. Und Sie investieren zuerst, bevor Sie beginnen, die gemeinsam erarbeiteten Konzepte für sich ins Laufen zu bringen. Sie lernen neue Methoden kennen, gewinnen neue Ideen und arbeiten mit Gleichgesinnten in einem Team mit dem gleichen Interesse: Machen Sie Ihr Knowhow zu Geld!

Darum lade ich Sie recht herzlich ein beim Projektstart 2019 dabei zu sein. Ein erstes virtuelles Kennenlernen fand dazu am 11.03.2019 statt. Das Sales Experts Circle Meeting findet am 22.03.2019 von 10.00 – 14.00 h in München statt.

Anmeldungen über die XING Eventseite