

Stimmen zum Management-Seminar

NEWBIZZ Unternehmensberatung GmbH
Wendenstraße 377
20537 Hamburg

Telefon: 040 / 23 68 72 56
Telefax: 040 / 23 68 72 58
E-Mail: info@newbizz.de
Homepage: www.newbizz.de

Stimmen zum Management-Seminar

"....Mir fehlte es bislang an strukturierter Organisation, was mit dem Wochenplan, Monatsplan....etc. nun deutlich besser klappt. ...Die Bewerbertermine nehmen zu. Seit dem Meeting habe ich 3 neue Vertriebspartner gewonnen. Darüber hinaus sind meine monatlichen Eigeneinheiten über 100 Prozent angestiegen und ich führe nun viel mehr persönliche Gespräche, mal davon abgesehen, das diese PG`s vorher nicht vorhanden waren, zumindest nicht zum zielgerichteten Steuern einer Person!... Ich freue mich auf das Management-Seminar II."

Jens Spille, Oldenburg

"...Mein Wochenplan wurde um das Wochenziel 10 geführte Telefonate auf MA erweitert, Telefonblock, Aufgabenblock für Generierung neuen Potentials etc. Bereits geblockt sind Zeiten für Vorstellungsgespräche und folgende PGs. Außerdem hab ich im Bereich persönlicher Veränderung an den Punkten Zuverlässigkeit und Multiplikation gearbeitet."

Ludwig Schneider, Hamburg

"...das Seminar war sehr gut! Wir haben seit dem einige Bewerberinterviews geführt und auch zwei neue Mitarbeiter gewinnen können...Das Outlook wird ebenfalls viel besser gepflegt, es werden konkrete Termine gelegt und eingehalten..."

Frank Kregelius

"...seit dem Seminar habe ich das Motto "MA aus der Branche-BHW" für mich umgesetzt. Es gab aus ca. 20 Kontakten 3 interessante, noch offene Gespräche. Weiter werde ich konkret Finanzdienstleister und andere branchenfremde Vertriebe ansprechen..."

Sascha Schneider

"...aber folgende Punkte sind für uns besonders vom Seminar hängen geblieben, die wir nun aktiver umsetzen:

- Unser Haus/ Tarif heißt Vertrieb
- Alles zählt
- Wir brauchen Visionen
- Konsequenz & Fleiß!
- FK-Aufgabe: "Entfalten" des MAs (Bsp. Blatt Papier)
- ABC Aufgaben der FK
- Das Einzige, was einem im Weg steht ist man selbst!
- Kontaktgespräche & Einwandbehandlung im Rekruting..."

Simon Brunke

"...in der Organisation aus der ich komme, war es nicht erwünscht, Kommunikation über zwei Hierarchieebenen zu führen. Deshalb auch meine Zurückhaltung...es war mir spontan ein Bedürfnis, Ihnen zu dieser Veranstaltung zu gratulieren...Es war eine sehr motivierende, mitreißende Tagung, herzlichen Glückwunsch !"

Heinrich Gann

"...Das Seminar fand ich sehr gut. Insbesondere die komprimierten Informationen aus diversen Führungskreise quasi als Repetitorium noch einmal zu hören und diese gleich unter "fremden" Kollegen auszutauschen war für mich sehr von Vorteil..."

Matthias Werner

"...Deshalb kann ich gar nicht nur ein positives Ergebnis hervorheben, besonders wichtig für mich war das Gefühl, im August meine Zielstellung im Eigenumsatz erreicht und übererfüllt zu haben. Als Motto steht für mich für die nächsten Wochen „wer sich bewegt, bewegt etwas“...Meine Rekrutingsgespräche hatten zur Folge, dass ich einen Bewerber erfolgreich zu unserer letzten UVO bringen konnte, der an den Grundseminaren teilnimmt. Als Aktionen sind neben den täglichen Kontaktgesprächen, zwei Besuche von regionalen Messen geplant, um gezielt Kontakte zu knüpfen..."

Stefan Gimpel

"...Ich habe meinen Wochenplan viel strukturierter mit Blöcken aufgebaut und werde nach dem 12. September (Prüfung für den Fachberater) gezielt rekrutieren und bis Ende des Jahres mit zwei festen Mitarbeitern meinen Umsatz verdreifachen..."

S. Marzano

"...Gerne nutze ich IHREN Tag, um Ihnen meine Mottos der nächsten 2 Monate mitzuteilen:

KW 36 + 37: Rekrutieren UNI (Trainée-Programm)

KW 38 + 39: Rekrutieren Bekannte, Freunde

KW 40 + 41: Rekrutieren Netzwerk

KW 42 + 43: Rekrutieren Ausschließlichkeit..."

Marc Baeriswyl

"...durch Ihr Seminar und Ihre Ansätze sowie Ihre Erfahrung habe ich viele positive Aspekte mit auf den Weg bekommen und mein damals noch in den Anfängen befindliches Rekruting ausgeweitet und verfeinert..."

Marc Fehlinger

"...Wir haben uns in einer Gruppe zusammengesetzt, um in einem Indoor-Spielplatz in Schutterwald eine Biene-Maja-Aktion zu machen...Dabei werden wir NewBizz-Karten verteilen, ein Gewinnspiel machen und fleißig Adressen sammeln, um dann MA´s und Kunden zu generieren."

Sascha Lübben

"...das Management-Seminar I in Hofheim war für mich eine Bereicherung. Selbst mein Umfeld konnte feststellen, dass ich „brannte“. Ich hätte sofort mit dem MA-Aufbau beginnen können. "

Bernd Hildebrandt

"...Ich habe viele Anregungen mitgenommen, mir Tipps notiert und Ihre Erfahrungswerte aufmerksam vernommen. Besonders wichtig für mich war die Berichterstattung über planbare und erfolgreiche Mitarbeitergewinnung. Das ist für mich auch der Hauptansatzpunkt für die kommenden Wochen."

Holger Heiser