

Cash. Immobilien
Investmentfonds
Geschlossene Fonds
Berater/Vertriebe
Recht & Steuern
Versicherungen

Cash.
DAS KAPITALANLAGE-MAGAZIN

Deutschland
EUR 4,50



CASH-Seminar im Herbst

Expertise im Viererpack

Der direkte Vertriebsnutzen geht in die zweite Runde – nach dem viel versprechenden Auftakt der CASH-Seminarreihe (siehe Bericht in **Cash** 5/2005) im April dieses Jahres findet das nächste Seminar am 26. September 2005 von 14 bis 19 Uhr in Frankfurt/Main statt.

Auf Basis des Know-hows der CASH-Gruppe haben erfahrene und renommierte Professionals der Branche ein neues Konzept entwickelt, um speziell kleinen und mittleren Finanzvertrieben sowie freien Beratern und Vermittlern hochkarätiges und anwendbares Praxiswissen zu liefern. Alle vier Vertriebstrainer verfassen zudem regelmäßig Artikel für **Cash** (siehe Service-Seiten ab 146).

Die Experten und Themen im CASH-Seminar sind:



Foto: Oliver Lepolitt

Stephan Scharfenorth, Oliver Geisselhart, Martin Limbeck und Klaus-J. Fink (von links)

- **Klaus-J. Fink**, Empfehlungsmarketing: Königsweg der Neukundengewinnung.
- **Stephan Scharfenorth**, Vertriebsaufbau – die neue Führungskräftegenera-

tion; Trends, Entwicklungen und Chancen in der Vertriebspartnergewinnung.

- **Martin Limbeck**, Verkauf und Produktpräsentation; So kommen Sie zum Abschluss – garantiert!
- **Oliver Geisselhart**, Gedächtnis- und Mentaltraining; Verkaufserfolg beginnt im Kopf – Gedächtnis-Power für Verkäufer. Einzelkarten kosten 199 Euro. Sonderkonditionen für Gruppen ab zehn Personen sind möglich. Anmeldung und weitere Informationen wie zum Beispiel ein Video-Trailer über www.cash-seminare.de oder Telefon 040/51444-101. ol