



Willkommen zur aktuellen Ausgabe unseres Newsletters.

In der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters vom 21. Mai 2007 lesen Sie folgende Themen:

1. Event der besonderen Art - Visitenkartenparty.biz auf der START in Nürnberg
2. Teilnehmer im Profil
3. Verkaufen ist einfach -
4. Neue Termine

Event der besonderen Art - Visitenkartenparty.biz auf der START in Nürnberg

Am 6. Juli haben wir eine ganz besondere Visitenkartenparty.biz für Sie. Auf der START - Gründermesse in Nürnberg wird Abends eine Visitenkartenparty.biz stattfinden.

Sicher kennen auch Sie das: Sie gehen auf eine Messe, schauen sich viele Stände an und knüpfen Kontakte. Doch meistens ist die Zeit zu knapp und vor allem ist es besonders schwierig, die anderen Besucher der Messe kennenzulernen.

Doch nun gibt es Abhilfe: am 06.07.07 auf der START Gründer-Messe in Nürnberg!
Nach dem Rundgang über die Messe können Sie in netter Atmosphäre nach dem beliebten System unserer Veranstaltung sowohl andere Besucher als auch die Aussteller kennen lernen.

Das Highlight:

Die Kosten für den Messebesuch sind in den 25 Euro Eintritt für die Visitenkartenparty.biz bereits enthalten. Wir freuen uns, Sie auf dieser Messeparty der besonderen Art begrüßen zu können. Anmeldung zu diesem Special nur über die Webseite der Visitenkartenparty.biz möglich!

Nürnberg : 6. - 7. Juli 2007

Teilnehmer im Profil

An dieser Stelle möchten wir Ihnen einige Firmen im Profil vorstellen. Ähnlich wie auf den Profilen der Visitenkartenparty.biz geht es auch hier darum, die Essenz eines Unternehmens möglichst kurz und prägnant darzustellen.



WANN HABEN SIE SICH ZULETZT DAFÜR ENTSCHULDIGEN MÜSSEN, DASS SIE NICHT ENGLISCH SPRECHEN?

Wie viele Möglichkeiten haben Sie bereits versäumt, weil Sie nicht Englisch verstehen?

Mit dem Online-Sprachen-College En101 kann JEDER HEUTE damit beginnen, Englisch oder eine andere Sprache zu lernen! Es ist so, als hätten Sie Ihren eigenen Lehrer. Den ganzen Tag, jeden Tag! Alleine oder zusammen mit Ihrer Familie.

Lernen Sie die Umgangssprache und/oder verbessern Sie Ihr Business-Englisch zu einem unglaublich günstigen Preis von 15 oder 20 € pro MONAT! Probe-Lektionen u. Anmeldung unter {L href=http://http://ecetera.en101.com descr=http://ecetera.en101.com }

Tel.04181-92140

ALLES IST MÖGLICH FÜR MENSCHEN, DIE SICH AUF IHRE CHANCEN KONZENTRIEREN.

MD mega pro design

Sie haben ein gutes Geschäft, bieten hervorragende Produkte oder beste Dienstleistungen. Passt Ihre Präsentation nach außen dazu?

Ob mit Drucksachen, Webapplikationen oder per Multimedia, sie sollten Ihren potentiellen Kunden im Vorfeld begeistern und Ihr Geschäft genauso professionell präsentieren wie Sie es selbst in Ihrem Bereich sind. Überlassen Sie Ihre Präsentation nicht dem Zufall sondern Mega Pro Design.

Ihr Vorteil bei Mega Pro Design:

Ob große oder kleine Aufträge, Sie profitieren vom gesamten Know How.

www.mprodesign.de

•Rolläden
•Markisen
•Jalousien
•Faltstores
•Garagentore
•Insektenschutz
•Reparaturservice

Sonnenschutzsysteme
Dennis Witschel
Hauptstr. 27
25 712 Grossenrade
Tel. 0172 - 52 92 803
email: dennis.witschel@gmx.de
www.sonnenschutzsysteme-witschel.de

Es ist zu warm im Büro? Die Sonne blendet? Die Mücken nerven?

Sonnenschutzsysteme Dennis Witschel kann Abhilfe schaffen egal ob es um Insektenschutz, Markisen, Rolläden, Faltstores, Garagentore, Raffstoreanlagen oder um Jalousien geht.

Ich werde die passende Lösung für ihr Problem finden.

Erleben Sie die Möglichkeiten auf meiner Internetseite:

www.sonnenschutzsysteme-witschel.de

FMC ist eine innovative Dienstleistungsagentur und Buchhaltungsbüro.

Wir möchten unsere Kunden dabei unterstützen ihre Zeit effektiver zu nutzen, damit sie sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Wir bieten: Kontieren und Buchen lfd. Geschäftsvorfälle, lfd. Lohnabrechnungen, betriebswirtschaftliche Beratung und funktionales Controlling & Reporting.

FMC - Finance Management Consultants

Adelheidstr.12, 65185 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 611 341 93 93

Verkaufen ist einfach -

Verkaufen ist einfach!



Einige Berufe erfordern viel Fachwissen und sehr hohe Professionalität. Über derartige Qualifikationen zu verfügen, ist zwar immer viel wert - tatsächlich kostbar werden die eigenen Fähigkeiten jedoch erst, wenn sie auch vom Kunden als außergewöhnlich wahrgenommen werden. Und das heißt nichts anderes als: zu verkaufen. Jeder, der eine Leistung oder ein Produkt anbietet, ist deshalb immer auch Verkäufer, denn auch die beste Qualität verkauft sich nicht von selbst. In der Praxis ist es sogar so, dass eine Vermarktung gerade von anspruchsvollen Leistungen besondere verkäuferische Fähigkeiten erfordert. Und dabei ist stets die Perspektive des Kunden ausschlaggebend. Schließlich ist es der Kunde, der entscheidet, welchem Anbieter er den Vorzug gibt. Und nur wenn es Ihnen gelingt, beim Kunden das Gefühl zu wecken, bei Ihnen nicht nur gut, sondern besser als bei den Wettbewerbern aufgehoben zu sein, sind Sie nicht mehr einfach durch irgendeinen anderen Anbieter zu ersetzen. Wodurch unterscheiden Sie sich also von den Wettbewerbern? Was können Sie am besten? Welche Leistungen erhalten Ihre Kunden exklusiv bei Ihnen? Stellen Sie sich hin und wieder solche Fragen!

Ihre Kunden wollen wissen, wer hinter den Leistungen steht. Geschäfte werden nun einmal in erster Linie von Mensch zu Mensch und eben nicht zwischen namenlosen Kunden und beliebigen Anbietern gemacht. Deshalb reicht es auch nicht, nur als Anbieter einer Leistung aufzutreten. Was Sie einzigartig macht, sind vor allem Sie selbst. Produkte und Leistungen sind in fast allen Fällen austauschbar - Persönlichkeiten und außergewöhnliche Beziehungen sind hingegen einmalig. Unter dieser Prämisse erhält das oft ungeliebte Wort "verkaufen" gleich eine ganz neue Bedeutung. Kompetenz ebnet Ihnen den Weg, und das Ziel erreichen Sie, wenn Sie sich und Ihre Angebote auch verkaufen können. Nutzen Sie neben Ihrer fachlichen Qualifikation auch Ihre Persönlichkeit, entwickeln Sie Ihr individuelles, authentisches Profil, und präsentieren Sie sich Ihren Kunden als unersetzlicher Partner. Setzen Sie also ganz bewusst ein, was Sie ohnehin zu bieten haben - dann ist es tatsächlich einfach, zu verkaufen.

Weitere Informationen unter <http://www.etrillard.com>

Neue Termine

Termine in 2007:



06. Juni 2007 Düsseldorf, 19.00 Uhr

Intercity Hotel

<http://www.visitenkartenparty.biz/duesseldorf/htm/termin.php>

12. Juni 2007 Mainz, 19.00 Uhr

Hilton Mainz City

<http://www.visitenkartenparty.biz/mainz/htm/termin.php>

14. Juni 2007 Gießen-Friedberg, 19.00 Uhr Plenarsaal des Wetteraukreises, Europaplatz, Gebäude B, in Friedberg

<http://www.visitenkartenparty.biz/qiessen/htm/termin.php>

25. Juni 2007 Frankfurt , 19.00 Uhr

Hilton Hotel Frankfurt

<http://www.visitenkartenparty.biz/frankfurt/htm/termin.php>

06. Juli 2007 Nürnberg , 18:30 Uhr

Nürnberg Messe

<http://www.visitenkartenparty.biz/nuernberg/htm/termin.php>

Dieser Newsletter wurde an ute.podann@formgruppe.de gesendet. Dieser Newsletter wird Ihnen ausschließlich mit Ihrem Einverständnis zugesandt. Wollen Sie diesen Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten, klicken Sie bitte [hier](#).

© 2007 Visitenkartenparty.biz