



, willkommen zur aktuellen Ausgabe unseres Newsletters.

In der aktuellen Ausgabe unseres Newsletters vom 01. August 2007 lesen Sie folgende Themen:

1. [Termine für den Herbst stehen fest](#)
2. [Teilnehmer im Profil](#)
3. [Neue Termine](#)
4. [Von der lieben Qual der Akquise](#)

Termine für den Herbst stehen fest

Visitenkartenparty.biz ist mitten in der Sommerpause.

Doch wir sind schon fleißig dabei Ihnen neue Termine für den Herbst zu bringen. So stehen bereits vier Termine fest. Weitere kommen täglich dazu - wir freuen uns auf Sie.

Heute finden Sie im Newsletter am Schluss wieder spannende Tipps zum Thema Akquise, viel Spaß beim Lesen.

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.

DEUTSCHE MERCHANT

Gelungener Online-Auftritt und empfängerorientierte Präsentationen

Wir helfen Ihnen bei der Erstellung, Überarbeitung und Optimierung Ihrer Website und stehen Ihnen im Bereich (PowerPoint)-Präsentationen in Bezug auf Optik, Inhalt und Umsetzung tatkräftig zur Seite.

Schicken Sie uns Ihre Präsentation, Ihr Template oder Ihre Website und wir erarbeiten kostenlos erste Verbesserungsvorschläge.

Informieren Sie sich auf www.DeutscheMerchant.de auch über unsere weiteren Geschäftsbereiche Strategie, Controlling und Vertrieb oder nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf: SchnelleAntwort@DeutscheMerchant.de

BusinessYoga

im betrieblichen Gesundheitsmanagement

- Stärkung von Körper und Geist
- Stressabbau durch Entspannung
- Motivationssteigerung
- Zunahme von Lebensfreude und Zufriedenheit

Wo?

Raum Frankfurt, Hochtaunus- o. Wetteraukreis

Wann?

vor und nach der Arbeitszeit, in der Mittagspause

Wie?

wöchentliche Kurse
bei Tagungen und Seminaren
Führungskräftetraining

Wer?

Alle Altersklassen, ohne Vorkenntnisse

Wieviel?

Programm u. Preisliste bitte anfordern, ggf. ant. Kostenerstattung durch KK

Kontakt:{L href=http://www.KommZen.de descr=www.KommZen.de }



Mit Stress zur Spitzenleistung!

Dies ist nicht nur der Titel des kürzlich herausgekommenen Hörbuchs von Markus Frey. Unter diesem Schlagwort lassen sich auch die Leistungen des StressFrey-Instituts zusammenfassen. Wer ein Coaching oder Training in Anspruch nimmt, der lernt genau das: wie er mit seinem Alltagsstress so umgehen kann, dass er ihn wo nötig in die Schranken weisen und an anderen Stellen für die eigene Weiterentwicklung nutzen kann.

StressFrey-Institut, Gerstenkamp 19, 51061 Köln

Tel. 0221 6086-438, Fax -237

Web www.stressfrey.de, E-Mail info@stressfrey.de

Neue Termine

Termine nach der Sommerpause:



05. September 2007 Düsseldorf , 18:30 Uhr

Intercity Hotel

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

01. Oktober Offenbach , 19:00 Best Western Macrander Hotel

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

22. Oktober Frankfurt , 19:00 Hilton Hotel

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

08. November München , 19:00 Comfort Hotel

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

Von der lieben Qual der Akquise

Selbstständige handeln eigenverantwortlich, für ihr Handeln oder Nichthandeln werden sie von niemandem zur Verantwortung gezogen, und sie haben keinen Vorgesetzten, der ihnen etwas vorschreibt.

Dies macht gewiss zu großen Teilen den Reiz der Selbstständigkeit aus, doch birgt diese Situation auch die Gefahr, dass gerade die unliebsamen Aufgaben leicht vernachlässigt werden. Dass es eine schlichte

Notwendigkeit ist, sich bereits heute um die Geschäfte und damit um die existenzielle Grundlage von morgen zu kümmern, wird niemand bestreiten. Gerade für kleinere Firmen und den Solo-Unternehmer ist genau dies sogar von ganz besonderer Bedeutung, denn "morgen" steht hier nicht für eine abstrakte und ferne Zukunft, sondern kann durchaus wortwörtlich verstanden werden. Währenddessen sind viele Selbstständige vor allem in der Gegenwart verhaftet. Sie haben viel zu tun, sind mitten im Job und haben weder Zeit noch Muße, daran zu denken, was in einiger Zeit sein wird. Ganz konkret kann das heißen, dass sie heute nicht wissen, für welche Kunden sie in drei oder sechs Monaten oder auch schon in einigen Wochen arbeiten werden. Während bei größeren Firmen der Fahrplan meist schon für die nächsten Jahre feststeht, können die meisten Kleinunternehmen nicht weit in die Zukunft blicken. Eines steht fest: Sie können sich nicht ewig auf dem vorhandenen Kundenstamm ausruhen, Sie brauchen ganz einfach Nachschub und also neue Kunden, die womöglich sogar viel besser zu Ihnen und Ihren Angeboten passen als die aktuellen Kunden.

Weitere Informationen zum Thema "Verkaufen ist einfach" finden Sie hier www.etrillard.com

secs
Institute
Management

Stéphane Etrillard Communication & Sales

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](#).