

Ein Branchenfremder (hier: Steuerberater) mit Vertriebs-, Ertrags- und Zielgruppenansätzen will aus welchem Grund der Gruppe beitreten?

Ich bin in Ihrem Bereich als Außenseiter, aber als Steuerberater sehr eng mit Themen des Vertriebs befaßt, die u.U. unter den Fingernägeln brennen (private Altersvorsorge, Renten, Rentenlücke, AEG, BU, BUZ, Rürup- und Riesterrenten sowie Dreitschichtenmodelle usw.).

Mit sehr vertriebs- und zielgruppenorientierten Themen werde ich sowohl vom Vertrieb für Mitarbeiterschulungen, Maklerforen, DMA, BVK (Bundesverband der Versicherungskaufleute) für Vorträge und Ganztagesseminare eingeladen als auch von Beratern des Vertriebs, Banken, Sparkassen und Versicherungen zu Endkunden- oder Privatkundenveranstaltungen.

Die Endkundenveranstaltungen sind aufgrund meiner Erfahrungen das Salz in der Suppe.

Mein Credo: Sensibilisieren mit verkaufsfernen Themen ohne Verkauf.

Wollen Sie mehr erfahren, besuchen Sie meine Homepage.

[www.maifarth.de](http://www.maifarth.de)

Sie erfahren dort wie Andere erfolgreiche Veranstaltungen durchgeführt haben. Eine Kurzinformation erhalten Sie über den Flyer.

[www.maifarth.de/doks/flyer.pdf](http://www.maifarth.de/doks/flyer.pdf)

Bis dann.

Gruß J. Maifarth