

Aktueller Anlass.

Happy New Year!

Liebe Leser und Interessierte.

Zum Jahresauftakt wünsche wir Ihnen für das vor uns stehende Jahr viel Erfolg, Glück, Gesundheit und Gelassenheit. Gehen Sie ruhig und besonnen auf Ihre Ziele zu und verweilen Sie in den Momenten des Glücks und des Erfolges. Es ist einfach wichtig, sich diese Zeit auch zu gönnen um sich dann für die nächsten Aufgaben einzustimmen.

Mit besten Grüßen


Roberto Seebauer

Kleine Geschichte.

Der Wert des Preises

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand etwas schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zuge dachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das geringste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, für etwas Besseres zu bezahlen.

Prof. John Ruskin, britischer Sozialphilosoph
1819 bis 1900

Aktuelles Programm.

Vorsprung 2010

Gute Vorsätze und Zielsetzungen nehmen wir gemeinsam am 14. und 15.01.2010 in Angriff. Erleben Sie, wie Sie Ihre inneren Kräfte freisetzen, wie Sie Ihre Barrieren mit Leichtigkeit überwinden, wie Sie bisher akzeptierte Grenzen überschreiten. Wir begleiten Sie auf Ihrem Erfolgsweg. Es sind noch ein paar Plätze frei. Melden Sie sich noch heute an. Mehr Infos unter: <http://www.gsc-training.de/home/home/neu-vorsprung-2010.html>

EV 1- Erfolgreich verkaufen 1

Vor 3 Tagen am 01.01.2010 lief im Fernsehen ein Film mit Nicolas Cage: **Family-Man**. Hier wird er in ein Leben hineinkatapultiert, das er bis dahin nicht kannte. Er war vorher ein erfolgreicher Geschäftsmann und erkannte als er in dem „neuen“ Leben einen Einblick nehmen durfte: Es geht doch im Geschäftsleben immer irgendwie ums Verkaufen. Und da hat er Recht, der Junge.

Wir sprechen heute mehr denn je von einem partnerschaftlichen Umgang. Die Zeit, in der das Übervorteilen und Manipulieren eingesetzt wurde geht dem Ende zu. Es zählen heute die Werte einer nachhaltigen Zusammenarbeit. Und deshalb ist es heute mehr denn je wichtig sich in diesen Verhandlungsprozessen geschickt und professionell zu verhalten.

Hierzu finden regelmäßig offene Trainings statt. Wir laden Sie und/oder Ihre Mitarbeiter zu diesem gewinnbringenden Training ein. Das nächste findet am 21. und 22.01.2010 in Regensburg statt. Mehr Infos hier:

<http://www.gsc-training.de>

Copyright.

Alle Rechte der Vervielfältigung liegen beim Herausgeber:
GSC-Trainings Company GmbH | Im Gewerbepark C35 | 93059 Regensburg
Geschäftsführung: Roberto Seebauer (Trainer und Erfolgs-Coach)
Kontakt: www.gsc-training.de office@gsc-training.de t: 0941 2080 788 -18