



1. Verkaufslehrpfad in Deutschland

Die einzigartige Verknüpfung von Natur, Kunst und Training

Thema:	Verkaufen 2.0, ENT- lernen für Ihren Erfolg		
Termine 2012:	29.05.	03.07.	08.09.
Treffpunkt:	am Tagungshotel „Zum Herrenhaus“ in Hütscheroda		
Beginn:	um 10:00 Uhr		
Ende:	ca. 15:30 Uhr		
Ihre Investition:	198,00 € zzgl. MwSt.		
Ihr Referenten:	Jürgen Dawo oder Angela Ernst-Böhme		

Lernen von der Natur

Sicher fragen Sie sich: „Gibt es nicht schon genug Verkaufsseminare und Verkaufstrainings? Die Antwort ist „Ja es gibt viele Angebote“.

Verkaufen hat sich aber mit dem Web 2.0 schneller verändert als wir denken. Durch die einzigartige Verknüpfung von Natur, Kunst und Training haben wir innerhalb eines Tages die Möglichkeit, Dinge die wir gewusst haben, uns wieder bewusst zu machen.

Von der Natur können wir lernen, wie wir Nischen besetzen, verdrängen oder Neues schaffen.

Eine der wichtigsten Fragen der Zukunft ist: Wie schaffen wir es, unsere Kräfte für die richtigen Interessenten einzusetzen, statt alle gleich zu behandeln und uns dann zu wundern, dass der erhoffte Erfolg ausbleibt?

Verkaufen 2.0 ist die Zukunft!

Um das Bewusstsein dafür zu schaffen, wurde dieser Verkaufslehrpfad entwickelt. Nach unserer Begehung spüren Sie, warum die Aussage von Konfuzius: "Es ist sinnlos miteinander Pläne zu machen, wenn über das Grundsätzliche keine Einigkeit besteht." nichts an Aktualität verloren hat.

Machen wir uns gemeinsam auf den Weg zum ENT-lernen.



1. Verkaufslehrpfad in Deutschland

Die einzigartige Verknüpfung von Natur, Kunst und Training

Bewertung - Verkaufslehrpfad

- Tolle Idee – Sehr einprägsam – mit philosophischen Aspekten
- Ein ungewöhnliches „Seminar“. Für Fortgeschrittene wirklich interessierte „Helfer beim Einkauf“ sehr geeignet.
- Menschen sind wie die Natur, Sie verändern sich ständig. Nur was sich verändert hat Bestand. Tolle Idee, die Verbindung von Natur, Kunst und Verkaufen zu verbinden; es ist beeindruckend, was hier geschaffen wurde
- Sempre in motu! Auch im Kopf ist die Bewegung wichtig! Danke! -
- Sehr gelungene Verbindung von Weiterbildung, Kunst und Kultur mit aktiver Erholung
- Ein Seminar im schönsten Seminarraum, den ich je betreten habe.
- Nimm dich nicht so wichtig! Die Natur zeigt dir den Weg und die Vergänglichkeit des Lebens! Tolle Idee „neue Wege“ aufzuzeigen. Macht das Leben bzw. Entlernen einfacher und sehr interessant.
- Wenn über das Grundsätzliche keine Einigung besteht, ist es sinnlos miteinander Pläne zu machen.
- Ich gehe locker, entspannter nach Hause.
- Sehr gut gefallen.- Sei anders als alle anderen
- Dieses einzigartige Seminar hat mir auf sehr angenehme Weise wichtige Gedankenanstöße für meine täglichen Aufgaben gegeben. Ich werde die Art des „Lernen’s“ bzw. „Entlernen’s“ weiter empfehlen.
- Vielen Dank! Die Inhalte sind für mich oft auch übertragbar auf den Beruf des Lehrers und der Verbindung zu Eltern und Schülern.
- Natur und Bildung wurden optimal verbunden – der Kopf war frei für ein neues Denken. Der Verkaufslehrpfad vermittelt Grundsätze moderner Verkaufskultur in Verbindung mit einem wunderbaren Zusammenspiel zwischen Kunst und Natur.
- Anhand der bildlichen Veranschaulichung durch die Skulpturen konnte man die einzelnen Punkte gut nachvollziehen und sich einprägen. Das Seminar war aufschlussreich und interessant. –Der Verkaufslehrpfad eröffnet nicht nur eine völlig neue Sichtweise über den Vertrieb, sondern auch die Möglichkeit die eigene Persönlichkeit und gewohnte Verhaltensmuster zu überdenken. Eine sehr gelungene Kombination. So viele Anregungen gibt uns die Natur in allen Belangen. Somit ist diese außerordentlich gelungene Veranstaltung in Natur und Kunst und bei solch schönem Wetter gewinnbringend für alle, nicht nur für Verkäufer. Sehr guter Verkaufslehrpfad, welcher durch eine abwechslungsreiche Wanderung, die wichtigen Punkte näherbringt, auf die es in der Zukunft beim Verkaufen drauf ankommt.
- Wir können lediglich den Weg vorgeben, ob jemand ihn mit uns gehen will, muss jeder selbst entscheiden. Nicht jeder wird den Weg mit uns gehen.
- Es war ja neben o.g. auch sehr viel Lebensphilosophie angesprochen worden, was ganz kurzfristig auch zum Inhalt führt – einzigartig – hat Spaß gemacht – wie immer!!! -

Pressebericht der „Thüringer Allgemeine“

Verkaufslehrpfad verbindet Kunst und Wirtschaft

WARTBURGKREIS. Mit 30 Teilnehmern wurde der erste Verkaufslehrpfad in Hütscheroda eingeweiht. Der Pfad führt durch den Nationalpark Hainich und widmet sich auf rund fünf Kilometern Ländchen ausschließlich dem Thema „Verkaufen“. Ein Seminar „im schönsten Seminarraum, den ich je betreten habe“, äußerte sich einer der begeistertsten Teilnehmer. Der Startschuss zur

Wanderung fiel am Sonnabend bei herrlichem Sonnenschein am denkmalgeschützten „Herenhaus“ aus dem Jahr 1680 in Hütscheroda. Das Gebäude steht für Tradition und Erfahrung. Im ebenfalls unter Denkmalschutz angrenzenden Park konnten die angehenden Verkäufer mithilfe zahlreicher Skulpturen über das „Entlernen“ und das „Neuerlernen“ nachdenken. So steht ein Edelstahlfisch im Bach für Leben-

digkeit und Kreativität. Nach einer stärkenden Grillpause in der Mittagszeit ging es für die Teilnehmer, mit Schreibblock und Informationsmaterialien bewaffnet, weiter auf ihrer künstlerisch geprägten Tour durch die Natur.

Jürgen Dawo, Unternehmensgründer von Town & Country Haus und 1. Vorsitzender der Europäischen Kommunikations-Akademie für Bildung und Beratung, hatte die Idee zu die-

sem ungewöhnlichen Projekt. Besuchern soll auf dem Lehrpfad ein Stück Verkaufsphilosophie näher gebracht werden. Eigens dazu wurden Skulpturen neu arrangiert oder wurde Vorhandenes genutzt.

Kunst und wirtschaftliches Denken: Auf dem Lehrpfad findet beides zusammen. Im künstlerischen Ambiente vermittelt ein Lehrpfadleiter den Teilnehmern Fachwissen. Dabei wird berücksichtigt, dass

sich das Kaufverhalten bei den Bürgern geändert hat und dass es auch neue Möglichkeiten des Kaufens gibt.

Ab sofort steht der Verkaufslehrpfad bei Hütscheroda allen Interessierten ab fünf Personen nach Terminabsprache offen. Weitere Informationen gibt es unter Telefon (036254) 750 oder im Internet:



TA-Internetservice:
www.verkaufslehrpfad.de



1. Verkaufshehrpfad in Deutschland

Die einzigartige Verknüpfung von Natur, Kunst und Training

Ja, ich nehme am 1. Verkaufshehrpfad Deutschlands am _____ **2012**
mit ____ Person/en teil. **Treffpunkt:** am Tagungshotel „Zum Herrenhaus“ in Hörsselberg-Hainich
OT Hütscheroda.

Datum/Unterschrift

Name des/der Teilnehmer/s: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Mailadresse: _____

Rechnungsempfänger:

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Ort/Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie diese **Anmeldung**
per Fax zurück an: **03 62 54 / 75 422**
Ansprechpartner: Lars Fiedler – Tel.: 03 62 54-75490



Hotelreservierung: Hotel „Zum Herrenhaus“ Schlosstr. 10 99820 Hørselberg-Hainich, OT Hütsheroda

(zu zahlen direkt im Tagungshotel – mit Kreditkarte oder Barzahlung)

Bei Anreise am Vorabend nach 20:00 Uhr, bitte das Hotel informieren! *49 (36254) 72-00

Übernachtung vom _____ bis _____

Doppeltimmer 66,00 €

Einzelzimmer 46,00 €

Bein Zimmerstornierung 1 Tag vor Reiseantritt werden Ihnen 50% der Kosten in Rechnung gestellt.

Bei Zimmerstornierung am selben Tag werden Ihnen 100% der Kosten in Rechnung gestellt.

So finden Sie zu uns!



Autobahnabfahrt „Eisenach-Ost“ - aus Richtung Frankfurt kommend

Nach der Autobahnabfahrt fährt man zunächst in einen Kreisverkehr. Nehmen Sie hier die 3. Ausfahrt in Richtung Bad Langensalza/ B84. Folgen Sie dem Straßenverlauf ca. 8 km bis zur Abzweigung links nach Hütsheroda, in Hütsheroda fahren Sie links ab in die Schloßstraße zu unserem Schulungszentrum.



Autobahnabfahrt „Eisenach-Ost“ - aus Richtung Dresden/Erfurt kommend

An der Autobahnabfahrt links abbiegen in Richtung Bad Langensalza (B84). Folgen Sie dem Straßenverlauf ca. 8 km bis zur Abzweigung links nach Hütsheroda, in Hütsheroda fahren Sie links ab in die Schloßstraße zu unserem Schulungszentrum.

