

Im Januar 2014

Unsere Impulse zum Jahresbeginn:

## **Mehr Erfolg durch clevere Strategien im Vertrieb und der Finanzierung!**

Keine Fremdfinanzierung ohne fundierte Finanz- und Vermögensanalyse. Das ist heute die Realität für Investoren. Zu diesem Thema haben wir deshalb ein neues Beratungs- und Betreuungskonzept erarbeitet und können über sehr gute Ergebnisse bei Bankengesprächen berichten. Informieren Sie sich darüber, in unserer aktuellen Mandantenzeitung MEHRWERT. Ebenso stellen wir Ihnen dort das Sales Fitness Programm vor, ein Beratungswerkzeug, welches zum Ziel hat, in kurzer Zeit und zu geringen Kosten den Vertrieb zur Höchstleistung zu bringen.

Wir möchten Sie auf diesem Wege einladen, an unserem kostenlosen MandantenAktivSeminar am Freitag den 21.02.2014 und am Freitag, den 28.03. 2014 teilzunehmen. Die Seminare beginnen jeweils um 19:00 Uhr und finden in unseren Kanzleiräumen in Moos statt.

Erfahren Sie vom Referent Markus Gschwind von Das Marketing Büro®, wie Stärken und Schwächen im Vertrieb systematisch ermittelt und Verbesserungspotentiale kurzfristig erschlossen werden. Des Weiteren zeigt Ihnen unsere Frau Gabi Steidle anhand eines realitätsnahen Musterfalls die Funktionsweise der privaten Finanz- und Vermögensplanung.

Sehr gerne sprechen wir mit Ihnen persönlich, wie Sie mit unserem Service Ihre **Vermögensbilanz verbessern**, Ihren **Gewinn steigern** und dabei **Kosten einsparen** können.

Mit freundlichen Grüßen

Peter Mannherz

PS: Das **Antwort-Fax** am besten noch heute zurück senden oder anrufen unter **Tel.: 0 77 32 / 99 81-0**.