

Unsere Leistungen für Ihren Erfolg

Sales Force Termine 2012

Sales Week

10.01. – 13.01.2012	München
21.02. – 24.02.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)
27.03. – 30.03.2012	Schkeuditz (Raum Leipzig)
22.05. – 25.05.2012	Vlotho (Raum Hannover)
19.06. – 22.06.2012	Riederich (Raum Stuttgart)
10.07. – 13.07.2012	München
31.07. – 03.08.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)
16.10. – 19.10.2012	Leipzig
20.11. – 23.11.2012	Stuttgart

Sales Week Next Level

15. - 16.02.2012	Hamburg
07. - 08.03.2012	Stuttgart
04. - 05.04.2012	Leipzig
16. - 17.05.2012	Dortmund
28. - 29.06.2012	München
09. - 10.08.2012	Rodgau (Raum Frankfurt)
29. - 30.10.2012	Vlotho

Vertriebsleiterausbildung (für Führungskräfte)

15. - 16.03.2012	Leipzig
24. - 25.07.2012	Stuttgart
08. - 09.10.2012	München
03. - 04.12.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)

Austauschtage

04.06.2012	Leipzig
06.06.2012	Stuttgart
08.06.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)

Weitere Termine werden bekanntgegeben

Manager-Day

Wird noch bekanntgegeben

Retention Next Level (Mitgliedererhaltungssystem)

21.03.2012	Leipzig
18.04.2012	Stuttgart
03.05.2012	München
27.06.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)
26.07.2012	Leipzig
12.09.2012	Vlotho
30.10.2012	Stuttgart

Front Office (Empfangsschulung)

15.03.2012	München
26.04.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)
31.05.2012	Leipzig
13.06.2012	Vlotho (Raum Hannover)
19.07.2012	Stuttgart
27.09.2012	München
25.10.2012	Oberhausen
29.11.2012	Radefeld (Raum Leipzig)
05.12.2012	Stuttgart

Sales Event Marketing

19.01.2012	Leipzig
13.02.2012	Hilden (Raum Düsseldorf)
05.03.2012	Riederich (Raum Stuttgart)
13.04.2012	Leipzig
21.05.2012	Vlotho (Raum Hannover)



INLINE
Unternehmensberatung GmbH
Borkener Str. 64
46284 Dorsten

Tel.: 02362/94600
www.inlineconsulting.de

Sales and Retention Director
George Saloustrou
g.saloustrou@inlineconsulting.de
Mobil: 0177-3369093

Sales- und Retention-Referentin und Coach · Maria Saloustrou
maria.saloustrou@inlineconsulting.de
Mobil: 0177-8371820

Koordination
Ulrike Franken
franken@inlineconsulting.de
Tel.: 02362-946045