



# Überzeugend im Vertrieb?

**Wenn eine Schlüsselkompetenz  
zur Personalfrage wird.**

Personaltrainer und Gründungsberater

**Frank Bruhn, M.A.**

## Zusammenfassung des Vortrags in drei Kernbotschaften

### Vertrieb

### Gewinnmaximierung

**Anerkennung von Marktgesetzen  
als unternehmerische Handlungsanleitung**

### Kompetenzen

### Menschen kaufen von Menschen

**Entwicklung von Schlüsselkompetenzen  
als persönlicher Entwicklungsauftrag**

### Personal

### Make or Buy Decision

**Erfüllung von vertrieblichen Aufgaben  
durch geeignete Person(en)**

**Gründertag der Wirtschaftsjunioren Bonn / Rhein-Sieg, 30. Januar 2009**

Überzeugend im Vertrieb? Wenn eine Schlüsselkompetenz zur Personalfrage wird.

---



Danke für Ihre Aufmerksamkeit  
und viel Erfolg!

**BRUCANDO Business Communication**

Frank Bruhn ♦ Burbacher Str. 1 ♦ 53129 Bonn ♦ 0228-961 961-0 ♦ [bruhn@brucando.com](mailto:bruhn@brucando.com)