

## Großes Interesse „am Netzwerken“

Letzte Aktualisierung Freitag, 13. Februar 2009

Der erste Netzwerkabend der fünften Wachstumsinitiative der Weserbergland AG stand unter der Fragestellung: &bdquo;Was muss man tun, um sein Unternehmen kundenorientiert aufzustellen?&ldquo; Mehr als 40 Gäste folgten der Einladung zur SOLD!Consulting GmbH in ihre neu eröffnete Managementakademie in Hessisch Oldendorf. Zahlreiche Antworten zu &bdquo;Kundenorientierung und Vertriebsorganisation&ldquo; gaben ein Vortrag des Geschäftsführers Thomas Kexel sowie ein Erfahrungsbericht über Vertriebsumstrukturierung von Lars Hoppe und Gabriele Haußmann von der MBN Agentur & Mietservice L. Hoppe GmbH. Von Links: Herr Hoppe, Frau Hausmann (mbn), Herr Kexel, Herr Hövelkröger (Weserbergland AG)Lesen Sie hierzu auch einen Artikel in den >Schaumburger Nachrichten.<