

Mehr & Besser geht immer, weil Qualität unendlich ist!

Wir brauchen einen Redner,
um unsere Zuhörer zu begeistern.
Wo finden wir diese Person...?

Wo bekommen wir für unsere
Veranstaltung renommierte und
bezahlbare Referenten her...?

Einfach, unkompliziert und
schnell zum Wunschredner.
Aber wie...?

**Rent your Referent vermittelt Ihnen markante
Persönlichkeiten als Redner für Ihre Veranstaltung.**

RENT YOUR REFERENT

Experten die nicht nur reden,
sondern auch etwas zu sagen haben!



Tosin
David | Services

Hohe Straße 11
30449 Hannover

david@tosin-david-services.de
www.tosin-david-services.de

Tel. +49 (0)511 92 40 01 30
Fax. +49 (0)511 54 57 72 05

Inhaltsverzeichnis

Unsere Referenten	4
Unsere Preise und Services.	7
Vortrag: Ins Gehirn geschaut – WARUM kauft der Kunde...?	8
Vortrag: Sprache die verkauft! Begeisterte Kunden durch Kommunikation.	9
Vortrag: Saisonkräfte erfolgreich führen und im Betrieb halten	10
Vortrag: Kunde 3.0 – Verkaufen geht heute anders	11
Vortrag: Zu wenig Zeit für mehr Geschäft...? So holen Sie sich Ihre Zeit zurück!.	12
Was unsere Kunden über uns sagen	13
Auszug unserer Referenzen	15



Wer für seine Veranstaltung den passenden Experten sucht...

... wünscht sich einen Sechser im Lotto und keinen Redner wie Sand am Meer.

Rent your Referent vermittelt Ihnen markante Persönlichkeiten als Redner für Ihre Veranstaltung.

Rent your Referent steht für:

- ✓ Exzellentes Preis-Leistungsverhältnis
- ✓ Verzicht auf Vermittlungsprovisionen
- ✓ Ein exklusives Netzwerk an hochwertigen Rednern
- ✓ Qualität und natürlich Service, Service, Service!

Unsere Themen auf einen Blick:

- ✓ Marketing und Verkauf
- ✓ Kommunikation und Sprache
- ✓ Marktforschung und Kundenbedürfnisse
- ✓ Mitarbeiter-Entwicklung und Training



Zu bezahlbaren Preisen unterstützen wir Sie bei der Gestaltung Ihres Programms.

Unsere Referenten bürgen für beste Unterhaltung und kompetenten Wissenstransfer.

Ob Messe, Tagung, Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung, Fach-Forum oder Podiumsdiskussion:

Wir liefern Ihnen aktuelle & unterhaltsame Themen. Kritische Themen können humorvoll rübergebracht werden, mit einer guten Mischung aus Humor und Ernsthaftigkeit.



ZUR PERSON | Ihre Referenten

Ihre Referentin Tosin A. David

Als Expertin für emotionale Kundenansprache & emotionale Werbung gilt Tosin A. David seit mehr als 20 Jahren als Vordenkerin einer neuen Service- und Verkaufsphilosophie. Ran an den Kunden – Rein ins Umsatzvergnügen ist dabei ihr Credo, das sich wie ein roter Faden durch ihren Lebensweg zieht.

“ Alle Teilnehmer äußerten sich sehr begeistert von Ihrem kurzweiligen, spannenden und inhaltsreichen Vortrag ... ”

Von Steh bis Gourmet hat sie in ausführender und leitender Funktion die unterschiedlichsten Service- und Verkaufs- Konzepte national und international erlebt und gelebt. Ihr Wissen bündelt sie heute als Beraterin, Trainerin und Coach bei Tosin David Services. Dabei sind die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung, was, wann und warum der Kunde kauft, gepaart mit über 20 Jahren Kundenbefragung die Grundlage ihrer Arbeit.



“ Ihr Vortrag ist von den Teilnehmern des Profi-Spargeltages mit „sehr gut“ bewertet worden ... ”

Tosin A. David ist Autorin der Verkaufsformel „Service als Umsatzturbo“, Co-Autorin des Marketing- Coaching-Programms und des Marketing- Strategieplaners: „Marketing-Erfolg trotz kleinem Budget? So funktioniert's!“ sowie zahlreicher Publikationen aus den Bereichen emotionale Werbung und emotionale Kundenansprache. Mit ihren praxisnahen Vorträgen begeistert und inspiriert sie die Zuhörer und gibt anhand zahlreicher Best Practice Beispiele nachhaltige Umsetzungsimpulse, den Erfolg im eigenen Unternehmen zu steigern.

“ Ihr Vortrag Emotionales Verkaufen – in 30 Sekunden TOP oder FLOP kam sehr gut bei den Zuhörern des Beet- und Balkonpflanzentag an ... ”



ZUR PERSON | Ihre Referenten

Ihre Referentin Tosin A. David - LIVE



“ Vielen, lieben Dank nochmals für Ihren mitreißenden, inhaltlich fundierten und fachkompetenten Vortrag ... ”



“ An dem Gelingen dieses Direktvermarkertages hatten Sie einen erheblichen Anteil... ”



“ Ihr Vortrag war für mich ganz außergewöhnlich, und ich bin immer noch begeistert ... ”



ZUR PERSON | Ihre Referenten

Ihre Referentin Heide Schlüter

Heide Schlüter ist seit 20 Jahren eine gefragte Stressmanagement-, Kommunikation- und Gesundheitsexpertin.

„Sie lebt, worüber sie spricht“ und besitzt die besondere Fähigkeit Menschen wirklich wahrzunehmen, zu begeistern und mitzureißen. Als erfahrene „Perspektivenwechslerin“ erreicht sie immer Herz und Verstand ihrer Zuhörer und nimmt diese mit auf eine Entdeckungs- und Motivationsreise.

In ihren ebenso kurzweiligen wie praxisnahen Vorträgen, in Trainings und Coachings führt sie ihre Zuhörer in ein breites Spektrum individueller, persönlicher und unternehmerischer Tatkraft – ganz nach dem Motto:

„Es braucht klare Ziele und eine große Portion Humor und Gelassenheit und die Entscheidung den ersten Schritt zu tun!“

Heide Schlüter leitet ihr eigenes Unternehmen (www.heideschlueter.de), ist zudem Bankkauffrau, ausgebildete Psychodramatikerin, war mehrere Jahre in der Leitung einer Marketingagentur und ist Heilpraktikerin für Psychotherapie. Heute gibt sie in unterschiedlichen Formaten ihre vielschichtigen Erfahrungen an Führungskräfte und Mitarbeiter weiter.



Ihr Referent Hinrich Niemann

Hinrich Niemann bewirtschaftet seit 25 Jahren den Spargelhof Niemann in der Lüneburger Heide. Nebenberuflich studierte er erfolgreich Wirtschaftspsychologie an der Universität Lüneburg. Wie man die Erkenntnisse und Erfahrungen aus den Bereichen Betriebsführung und Wirtschaftspsychologie sinnvoll zusammenführt ist roter Faden seiner Referententätigkeit.

„Aus der Praxis für die Praxis“ - so die Überzeugung des erfolgreichen Unternehmers.

Hinrich Niemann war zeitweise für die Firma tangensQ (Organisationsentwicklung) tätig. Aktuell fungiert er - neben seinem Betrieb - als Ansprechpartner für eine Personalvermittlungsfirma im deutschsprachigen Raum.

Außerdem ist er Vorstandsmitglied der Vereinigung der Spargelanbauer in Niedersachsen.



INFO | Preise und Services

Unsere Preise und Services

Zu bezahlbaren Preisen ...

... unterstützen wir Sie bei der Gestaltung Ihres Programms. Ob Messe, Tagung, Kunden- oder Mitarbeiterveranstaltung, Fach-Forum oder Podiumsdiskussion: Wir liefern Ihnen aktuelle & unterhaltsame Themen. Kritische Themen werden humorvoll übergebracht - mit einer guten Mischung aus Humor und Ernsthaftigkeit.

FACH-VORTRÄGE	DIALOG-VORTRÄGE	MODERATOR
1 Thema präsentiert von 1 Referenten	1 Thema präsentiert von 2 Referenten	Ihr Kommunikations-Experte für Ihre Veranstaltung
60 bis 90 Minuten	60 bis 90 Minuten	Tagessatz
895 € - 1.200 €* 	1.390 € - 1.885 €* 	Ab 1.200 €*

*Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Fahrtauslage 0,35 € je Kilometer, ggfls. Übernachtung.



Unsere Preise verstehen sich inklusive folgender Services. Sie erhalten:

- ✓ Die Gestaltung Ihres Themas, abgestimmt auf die Zuhörer
- ✓ Erstellung einer interaktiven PPT Präsentation
- ✓ Bereitstellung der Präsentations-Charts für die Zuhörer GRATIS
- ✓ GRATIS Audioversion **oder** GRATIS Broschüre zur Nachbereitung und Auffrischung für die Zuhörer



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30 oder david@tosin-david-services.de

JETZT ANFRAGEN!

Ins Gehirn geschaut – WARUM kauft der Kunde...?

? Worum geht es bei diesem Vortrag?

Jeder der Umsatz erzielen möchte, steht vor derselben Frage: Wie präsentiere ich meine Produkte, mein Angebot, meine Dienstleistung so, dass der Kunde häufig kauft und gerne wiederkommt...?

Der Umsatz wird über den Kunden erzielt, er kauft die Produkte und entscheidet über TOP oder FLOP. Aber gehen wir einen Schritt weiter: Als Unternehmer möchten wir nicht nur wissen, wann der Kunde kauft, sondern auch WARUM er kauft! Denn wenn wir wissen, warum der Kunde kauft, können wir unser Angebot ganz gezielt auf dieses WARUM ausrichten.

Das Ergebnis: Mehr Umsatz & mehr Kundenbindung. Antworten auf dieses WARUM liefert uns das Neuromarketing. Kommunikationsforscher haben dem Kunde König ins Gehirn geschaut und liefern einige hilfreiche Erklärungen: Wann, Was und vor allem WARUM der Kunde kauft. Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Sie diese Erkenntnisse für sich und Ihren Umsatz gewinnbringend nutzen können.

Rainer Friemel, Rheinischer Landwirtschafts-Verband e.V.:

„Ich denke, an dem Gelingen dieses Direktvermarktertages hatten Sie einen erheblichen Anteil. Gerne komme ich in der Zukunft auf Sie zurück, da Marketing und Verkaufsthemen immer bei uns gefragt sind. Ich habe Sie übrigens schon an meinen Kollegen weiterempfohlen, der Veranstaltungen im Bereich Gemüseanbau organisiert. Abschließend erhalten Sie noch die Auswertung unserer Bewertungsbögen der Veranstaltung. Hier ist mehrfach erwähnt worden, dass Ihr Vortrag den Teilnehmern besonders gut gefallen hat. Auch ich fand den Vortrag klasse und werde Sie künftig weiterempfehlen. Nochmals vielen Dank für Ihren tollen Vortrag und beste Grüße von Bonn nach Hannover!“



JETZT ANFRAGEN!



NEU IM ANGEBOT



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30
david@tosin-david-services.de

Sprache die verkauft! Begeisterte Kunden durch emotionale Kommunikation

? Worum geht es bei diesem Vortrag?

Zigtausende Werbebotschaften, Sonderangebote und Schnäppchen prasseln tagtäglich auf unsere Kunden ein. In Zeiten gesättigter Märkte und sich stetig gleichender Angebote wird es immer schwieriger den Kunden zu erreichen. Dabei ist die Kommunikation mit dem Kunden das A und O.

Wir denken oft daran, dass Kommunikation gleich Sprache ist. Doch ist die Kommunikation weit mehr als nur das gesprochene Wort, denn erst die Botschaft dahinter gibt dem Ganzen eine Bedeutung. Kunden kaufen keine Hard-Facts, sondern die Erfüllung ihrer Sehnsüchte, Wünsche, Hoffnungen und Träume. Ihr Angebot muss genau diese Aspekte befriedigen.

Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Sie Ihre Produkte sprachlich aufwerten und die Kaufentscheidung Ihrer Kunden begünstigen. Denn eins ist sicher: Nicht wer die billigsten Preise hat, sondern wer Sprache nutzt, die verkauft macht das Rennen. Und das sollten ja wohl Sie sein, oder...?

Marion Mayr-Tschofenig, MM Consult:

„Ich fand den Abend und Ihren Vortrag sehr gelungen. Das Feedback der Teilnehmern war durchweg positiv. Jeder konnte für sich wichtige Informationen und Anregungen mitnehmen. Auch für mich war der Vortrag, obwohl ich mich mit den Themen gut auskenne, sehr interessant und informativ. Ihre vorgestellten Methoden und „Wortkreationen“ haben mir sehr gut gefallen. Auch der Hinweis, dass man dafür nicht viel Geld in die Hand nehmen muss, sondern sich einfach mal mit seinen Kunden und seinem Produkt oder Dienstleistung intensiv auseinander setzen muss, hat mir gefallen. Ihr absolutes Plus ist, Ihre Art und Weise die Dinge kompetent und emotional vorzutragen. Jeder hört intensiv zu ohne sich auch nur eine Sekunde zu langweilen. Wie gesagt, für mich sind die Themen nicht neu- aber ich habe gespannt und intensiv zugehört bis zum Schluss. Ich würde sehr gerne noch einmal mit Ihnen zusammen arbeiten...“



JETZT ANFRAGEN!



TOP THEMA



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30
david@tosin-david-services.de

Saisonarbeitskräfte erfolgreich führen und im Betrieb halten

? Worum geht es bei diesem Vortrag?

Dem spezialisierten Spargel/Erdbeerbetrieb stellt sich die Aufgabe jährlich neu: Die - meist osteuropäischen - Saisonarbeitskräfte müssen geführt, motiviert und organisiert werden.

Bei diesen Herausforderungen ist die Betriebsleitung besonders gefordert, um eine erfolgreiche Saison mit einem motivierten Team von Arbeitskräften bis zum Saisonende zu meistern:

- Welche Entlohnungsmodelle sind sinnvoll?
- Wie können Sprachbarrieren abgebaut werden?
- Wie kann ich die Personen gut in ihre zukünftige Tätigkeit einarbeiten?
- Wie geht man mit schwierigen Situationen (Alkohol, Diebstahl,...) um?
- Was kann getan werden, damit verantwortungsbewusst gearbeitet wird?
- Wie stelle ich Regeln auf, und wie setze ich Grenzen? Welche Sanktionen sind angemessen?

Chancen erkennen – Stärken nutzen! In diesem Dialogvortrag mit Ideenbörse werden verschiedenste Lösungswege aufgezeigt:

- ✓ Erkenntnisse aus anderen Branchen: „Wie schaffen’s die Anderen?“
- ✓ Nützliche Aspekte aus Wissenschaft und Wirtschaft
- ✓ Praxisbericht vom Spargelhof Niemann: „So klappt es bei uns.“

Heike Dorenz, Grafschafter TechnologieZentrum GmbH:

„Vielen lieben Dank nochmals für Ihren mitreißenden, inhaltlich fundierten und fachkompetenten Vortrag, den Sie uns mit Ihrem unglaublichen Schwung und Ihrer lebhaften Vortragspräsenz so nahe bringen konnten. Es war eine sehr gelungene und erfolgreiche Vortragsveranstaltung, die wir mit Ihnen den begeisterten Teilnehmerinnen anbieten durften. Wir bleiben auf jeden Fall in Kontakt! Ich freue mich jetzt schon auf ein Wiedersehen mit Ihnen und schicke viele herzliche Grüße nach Hannover!“



JETZT ANFRAGEN!



NEU IM ANGEBOT



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30
david@tosin-david-services.de

JETZT ANFRAGEN!

Kunde 3.0 – Verkaufen geht heute anders! „Kundenbrille“ aufgesetzt!

? Worum geht es bei diesem Vortrag?

Im Verkauf gibt es keinen zweiten Sieger. Wer nicht bei Ihnen kauft, kauft bei Ihren Mitbewerbern. Die Zeiten ändern sich – und damit verbunden auch das Konsumverhalten und die Ansprüche der Kunden. Abseits jeder klassischen Zielgruppendefinition, hat sich ein neuer Kundentyp entwickelt. Selbstbewusst und präsent: Der Kunde 3.0.

Er geduldet sich nicht. Er reagiert nicht. Er will keine Werbebotschaften. Der Kunde 3.0 fordert. Er agiert. Er will mit allen Sinnen „multisensorisch“, angesprochen werden. Das ist der Kunde, der sich informiert, der Kunde, der weiß, was er will. Einfach der Kunden von HEUTE! Und genau an diesem Kunden sollte sich jeder im modernen Verkauf orientieren, denn der Kunde hat das Geld und wir ein Angebot, mit dem wir dem Kunden dieses Geld entlocken möchten. Kunden handeln heute anders und deswegen geht Verkauf heute auch anders. Die Erfolgsfaktoren liegen dabei in der Kunst des emotionalen Verkaufens. Es geht darum, auf das Gehirn unserer Kunden zu zielen & den Geldbeutel zu treffen.

In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie dies tun können und auch warum es so wichtig ist, Kunden auf der „emotionalen“ Ebene anzusprechen.



TOP THEMA



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30
david@tosin-david-services.de



Bettina Döhnert Marketing & Vertrieb,
Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH:

„Ihr Vortrag war für mich ganz außergewöhnlich, und ich bin immer noch begeistert, wie lebendig und anschaulich Sie das Thema „verkaufen“ den Herren rüber gebracht haben. Hut ab, eine Stunde reden ohne Manuskript, da muss Frau schon fit sein. Das war sicher nicht die letzte gemeinsame Veranstaltung. Spätestens im nächsten Jahr müssen ja die Erdbeeranbauern auch motiviert werden. Beste Grüße nach Hannover...“

JETZT ANFRAGEN!

Zu wenig Zeit für mehr Geschäft...? So holen Sie sich Ihre Zeit zurück!

? Worum geht es bei diesem Vortrag?

Arbeitsfülle, Beschleunigung, Stress und Druck prägen den beruflichen Alltag! Als Unternehmer müssen wir uns ständig neu ausrichten, neu organisieren, komplexer denken und flexibler agieren. Viele Betriebe wachsen immer schneller immer weiter. Wer allen Anforderungen seines Unternehmens und des Marktes gerecht werden will, kann die Vielzahl an Aufgaben mit 3 Leuten häufig nicht mehr bewerkstelligen.

Gute Mitarbeiter einzusetzen ist das Fundament für Leistungsfähigkeit und ein gesundes Betriebswachstum. Leistungsstarke und zufriedene Mitarbeiter sind somit das Kapital im Betrieb. Unmotivierte Mitarbeiter hingegen binden Kraft, Zeit und Energie. Damit es nicht zu Engpässen kommt, ist es für Unternehmen wichtig, gute Mitarbeiter „am Start zu haben“, denn keiner kommt dem Kunden näher, als die Mitarbeiter. Hier wird das Geld verdient!

Nutzen Sie wirkungsvolle Trainings-Techniken für die gezielte Entwicklung und Verbesserung der Mitarbeiterleistungen. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter einfach, unkompliziert und schnell. Sichern Sie sich die TOP 10 an schnell umsetzbaren Trainings-Techniken von K wie Kommunikation bis Z wie Zusatzverkäufe. Setzen Sie diese wirkungsvollen Trainings-Techniken für die Entwicklung und Verbesserung der Mitarbeiterleistungen ein nach dem Motto: Schatzsuche statt Fehlerfahndung! Holen Sie sich Ihre Unternehmer-Zeit zurück und nutzen Sie diese effektiv für mehr Produktivität, mehr Effizienz, mehr Wissen, mehr Arbeitsspaß und mehr Erfolg. Das macht sich dort bemerkbar, wo es wirklich zählt: In Ihrer Kasse!

Beate Ter Hell, LNK Niedersachsen:

„Der Vortrag kam sehr gut bei den Zuhörern des Beet- und Balkonpflanzentag an. Die Aussage vieler Betriebe: „Eigentlich wissen wir vieles von dem, was Frau David uns gesagt hat, aber man verdrängt die meisten Sachen immer wieder. Wie beim Beispiel von Frau David, das selbstverständliche Reden mit dem Kunden im Fachjargon möglichst zu unterlassen, da dies den Kunden überfordert. Es ist gut, wenn jemand mal den Finger in die Wunde legt...“ Sehr positiv kam in jedem Fall auch an, dass Frau David versucht hat sich auf das gärtnerische Klientel einzustellen, also auch Transfer-Beispiele zu nennen, obwohl Frau David nicht in dieser Branche zu Hause ist. UND: Die Betriebsinhaber möchten in jedem Fall gerne hören, wie läuft das in der Gastronomie und was davon kann ich parallel auf den gärtnerischen Betrieb übertragen.“



NEU IM ANGEBOT



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30
david@tosin-david-services.de

Was unsere Kunden über uns sagen ...



Carsten Bock, LK Schleswig Holstein:

„Tosin A. David konnte den Gärtnern und Blumengeschäftsinhabern des Gartenbau-Beratungsringes Schleswig-Holstein mit ihrem Vortrag „Emotionales Verkaufen“ vielfältige Service-Impulse geben. Insbesondere stark fanden wir Frau David, wenn sie aus ihrem Gastronomie-Erfahrungsschatz berichtete. Auch für uns Gärtner waren ihre fundierten Erfahrungen aus der Gastronomie gut nachzuvollziehen und in unsere Geschäftsbereiche übertragbar. Engagierter Service und Verkaufen mit Emotionen macht nicht nur Kunden den Blumeneinkauf und den Restaurantbesuch zum Erlebnis, sondern trägt maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens bei. Die „leuchtenden Augen“ von Tosin A. David beim Thema Service überzeugten auch uns. Mit ihrem authentischen Vortrag hat Frau David eine wirklich überzeugende Visitenkarte hinterlassen!“ Das ist Service-Leidenschaft pur!

Marc Middelman Unternehmensentwicklung, Westfalenhallen Dortmund GmbH

„Im Namen des gesamten Teams möchten wir uns ganz herzlich für Ihre Beteiligung und Ihr großartiges Engagement in Dortmund an der Gründermesse DIE INITIALE bedanken. Das Forenprogramm ist das Herzstück der Messe gewesen, und Sie haben mit Ihren interessanten, fundierten und äußerst unterhaltsamen Vorträgen entscheidend dazu beigetragen. Beste Grüße...“



Kerstin Manke, Project Director, IAW-Messe, Nordwestdeutsche Messengesellschaft Bremen Hannover mbH, Oldenburg:

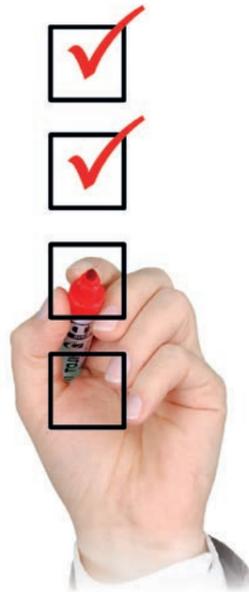
„Uns geht es bei Philosophie der Internationalen Aktionswaren- und Importmesse (IAW) in Köln speziell darum, die Besucher bei der spannenden Frage „Wie kann der Handel heute noch neue Umsätze generieren?“ zu einem Blick über den „Tellerrand“ zu inspirieren. Das können wir mit Frau Tosin David besonders effektiv umsetzen. Wir schätzen die Zusammenarbeit mit Frau David beim Rahmenprogramm daher bereits seit mehreren Jahren. Die fachlichen äußerst kompetenten Beiträge und das gute Netzwerk, das Frau David bei der Auswahl von geeigneten Themen und Referenten einbringt, hat die Qualität des Programms für unser Trendforum stetig wachsen lassen. Wir fühlen uns sehr gut aufgehoben und greifen daher zweimal im Jahr gern auf die Unterstützung von Frau David und ihrem Netzwerk zurück.“



RENT YOUR REFERENT

Rent Your Referent steht für ...

- ✓ Vorträge, die dem Publikum in Erinnerung bleiben
- ✓ Praxisnahe Impulsvorträge mit viel Möglichkeiten zur eigenen Umsetzung
- ✓ Locker, amüsante Vorträge, die publikumswirksam umgesetzt werden
- ✓ Vorträge, die individuell auf die Branche und Zuhörer abgestimmt werden



Wer uns bucht, weiß sofort was er bekommt!

Behalten Sie den Überblick im „Referenten-Dschungel“. Ersparen Sie sich zeitaufwändige Recherchen. Sichern Sie sich Ihren Wunschreferenten ohne Agenturpreise oder Vermittlungsprovisionen.

Einfach und schnell zum Wunschredner für ihre Veranstaltung...?

Weitere Themen und Referenten auf Anfrage. Anruf genügt!



Ihre Ansprechpartnerin:

Tosin A. David

Anfragen unter:

0511 92 40 01 30 oder david@tosin-david-services.de

JETZT ANFRAGEN!



Weitere Referenzen und Kundenstimmen finden Sie unter www.tosin-david-services.de/Kundenstimmen

AUSZUG UNSERER REFERENZEN

Für wen wir arbeiten –
Demnächst auch für Sie?



Mehr & Besser geht immer, weil Qualität unendlich ist!

**JETZT
ANFRAGEN!**

**Rent your Referent vermittelt Ihnen markante
Persönlichkeiten als Redner für Ihre Veranstaltung.**

RENT YOUR REFERENT

Experten die nicht nur reden,
sondern auch etwas zu sagen haben!



Tosin
David | Services

Hohe Straße 11
30449 Hannover

david@tosin-david-services.de
www.tosin-david-services.de

Tel. +49 (0)511 92 40 01 30
Fax. +49 (0)511 54 57 72 05