

## Referent

### Daniel Enz

„Verkaufen ist meine Leidenschaft. Das trainiere ich. Darüber spreche ich. Nichts anderes!“



#### Programm-Idee

Manche sagen, seine Vorträge und Trainingsmethoden sind wie er selbst ein wenig „verrückt“ - und wahrscheinlich haben „manche“ nicht ganz unrecht. Doch genau das zeichnet Daniel Enz aus. Immer in roten Turnschuhen und bewaffnet mit Boxhandschuhen und Clownnasen, schafft er es, Menschen in seinen Bann zu ziehen. Daniel Enz, Gründer und Inhaber der Firma enz coaching, ist leidenschaftlicher Verkaufstrainer. Dank beruflicher Stationen in diversen Branchen wie Textil, Tourismus, Finanzen und Medien kann er heute als Speaker und Trainer mit vielen Praxisbeispielen aus dem Vollen schöpfen. Immer als Vollblutverkäufer an der Front, war er maßgeblich am Auf- und Ausbau des Vertriebs verantwortlich. Seine Trainings zeichnen sich durch den hohen Praxisgehalt aus. Daniel Enz warnt: „Wir gehen live -...“

Paket-Nummer: 0041705

Region:	📍	Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:	👤	ab 10 Teilnehmer
Verfügbarkeit:	📅	ganzjährig
Dauer:	🕒	1.5 Stunden
Mögliche Sprachen:	🌐	deutsch

## Referent

# Daniel Enz

„Verkaufen ist meine Leidenschaft. Das trainiere ich. Darüber spreche ich. Nichts anderes!“

### Beschreibung

#### THEMEN

Die Generation KundenB(e)RATER 3.0 ... denn braten Sie noch - oder verkaufen Sie schon?

Wenn Verkäufer den Abschluss meiden wie der Teufel das Weihwasser  
Wie Sie sich im heutigen Verdrängungsmarkt durchsetzen  
Minutenschnitzel oder Schmorbraten? Wie Sie Kaufsignale in Abschlüsse umwandeln

Kann nicht. Will nicht. Geht nicht ... Mentale Stärke im Verkauf. Ohne geht gar nix!

Verkäuferkrankheit Nummer 1: Wie Sie vom Dauerjammerer zum Macher werden  
Warum viele Verkäufer ihre mentale Einstellung ändern sollten  
Wie Sie Ihr Erfolgsdreieck im täglichen Gebrauch anwenden

Die verflixt-verfluchte Akquise!  
... mit Live-Gesprächsaufzeichnungen in 2-er Gruppen

„Wir haben das Beste und ich bin der Beste.“ Blablabla! Wie Sie Tante Frieda zu Hause lassen und auf den Punkt kommen  
Wie Sie Ihr Gespräch mit 5 Fragetechniken lenken und führen und somit Ihre Terminquote markant steigern  
„Kein Bedarf, kein Interesse, zu teuer!“ Wie Sie das Goldfischsyndrom vermeiden und die Königsdisziplin der „Einwände“ erfolgreich meistern

### Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen	★★★★★	4.67 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen

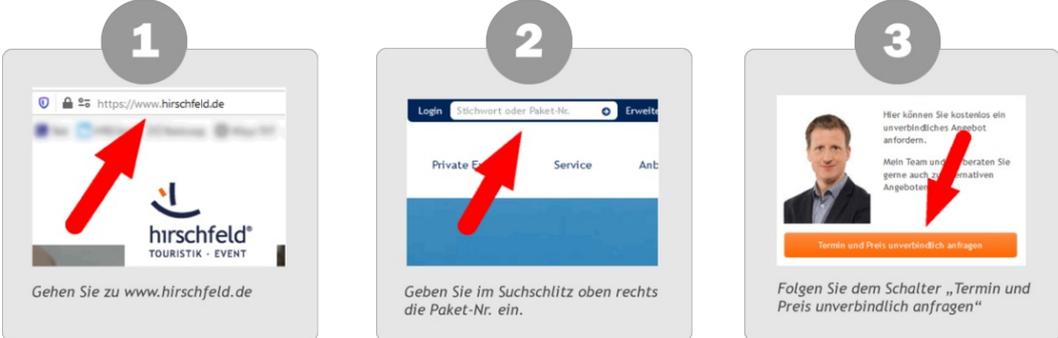
Referent

## Daniel Enz

„Verkaufen ist meine Leidenschaft. Das trainiere ich. Darüber spreche ich. Nichts anderes!“

**Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können**

**www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0041705**

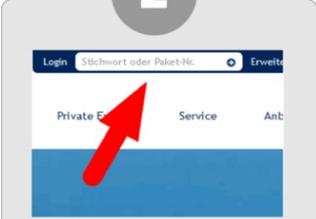


**1**



Gehen Sie zu [www.hirschfeld.de](https://www.hirschfeld.de)

**2**



Geben Sie im Suchschlitz oben rechts die Paket-Nr. ein.

**3**



Folgen Sie dem Schalter „Termin und Preis unverbindlich anfragen“