

Referent

Heiko van Eckert

"Wachstum in Balance"



Programm-Idee

Führungspersönlichkeit MANN - Männer in Balance Wie Sie neben Erfolg auch Erfüllung und Zufriedenheit erreichen Wie Sie in sich Ruhe finden und in der Führung stark sind Wie Sie mit Ihren Emotionen souverän umgehen und empathisch führen Wie Sie das Spannungsfeld Verantwortung: Familie, Beruf und Persönlichkeit in Einklang bringen Auf Augenhöhe verhandeln - Der Weg zu zufriedenen Kunden & besseren Deals Verhandeln ist nicht Verkaufen - Wie Sie den Konflikt aushalten und gewinnen Wie Sie intelligent verhandeln, statt Rabatte zu verschenken Wie Sie mit der richtigen Strategie höhere Preise durchsetzen Mehr Marge, mehr Profit, mehr Top Deals - Zündende Ideen für den Verhandlungsprofi Verhandlungspoker - Schauen Sie dem Einkauf in die Karten Wie Sie den Auftrag...

Paket-Nummer: 0524739

Region:		Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:		1 - 1.000 Teilnehmer
Verfügbarkeit:		ganzjährig
Dauer:		2 Stunden
Mögliche Sprachen:		Deutsch, Englisch

Beschreibung

Heiko van Eckert, Keynote Speaker & Autor, Berater, Trainer und Coach, ist der Experte für komplexe Verhandlungen im B2B-Bereich und für die Führungspersönlichkeit Mann. Er startete seine Karriere als Vertriebsmitarbeiter in der IT-Branche bis hin zum Leiter einer Vertriebsniederlassung. Seinen großen beruflichen und persönlichen Erfahrungsschatz sammelte er in den verschiedensten Positionen vom Vertriebler bis zum CEO und in unzähligen Aus- und Fortbildungen, Seminaren und persönlichen Coachings.

Er gründete die salegro AG und führte sie eine Dekade als Vorstand, bis er das Unternehmen verkaufte. Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte kleine und mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne. Seine Erfahrungen als Projektleiter für internationale Trainings- und Vertriebsentwicklungsprojekte in mehr als 20 Ländern prägten ihn maßgeblich. Er arbeitete mit mehr als 10.000 Teilnehmern aus mehr als 60 Ländern an deren Vertriebs-Strategien und Verhandlungskompetenzen. Heiko van Eckert gilt seit mehr als 25 Jahren als begehrter Sparringspartner für Vertriebsleiter und Verhandlungsteams.

In seinen Coachings, Trainings und Vorträgen begeistert er mit einem tiefgreifenden Know-How-Transfer aus der Praxis für die Praxis. Die Zuhörer profitieren von gelebtem Erfolgswissen aus den Bereichen Vertrieb, Verhandlungen und Führung.

Heiko van Eckert ist es eine Herzensangelegenheit die Führungspersönlichkeit Mann zu stärken, mit Emotionen und Empathie verantwortungsvoll zu führen und die eigene Persönlichkeit in Balance zu bringen.

Referent

Heiko van Eckert

"Wachstum in Balance"

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

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

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0524739

