

Referent

Ulf Zinne

“Die Macht der Wahrnehmung - Wie Sie in der KI-Ära unverzichtbar im Kundenkopf werden.”



Programm-Idee

FOBO ist die neue FOMO Wie Sie unverzichtbar bleiben, wenn KI Ihre Konkurrenz ist Wie Ihre Mitarbeiter die Angst vor Austauschbarkeit in messbaren Mehrwert verwandeln. Wie Ihr Vertriebsteam in einem automatisierten Markt dominant bleibt. Warum echte Kundenbindung nicht automatisierbar ist - und wie man sie aufbaut. Welche Fähigkeiten in der KI-Ära wirklich verkaufen und Wachstum sichern. Wie Unternehmen durch KI-Schocks stärker statt schwächer werden. PodSelling® (Podcast + Sales) Neue Kunden. Profitablere Kundenbeziehungen. Wie Sie einen Podcast aufbauen, der vor Veröffentlichung 6-stellige Umsätze generiert. Wie Sie mit einem Podcast Ihr Team als Autoritäten im Kundenkopf positionieren und sie so vor der Austauschbarkeit durch KI schützen. Wie Sie Ihren Podcast als...

Paket-Nummer: 0529791

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

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

Referent

Ulf Zinne

“Die Macht der Wahrnehmung - Wie Sie in der KI-Ära unverzichtbar im Kundenkopf werden.”

Beschreibung

Der Mensch macht den Unterschied: Ulf Zinne - Begründer von Human Sales Excellence

Ulf Zinne ist Speaker, Unternehmer und Entwickler von HUMAN SALES EXCELLENCE - einem Vertriebsansatz für Unternehmer, die überzeugt sind: Menschen kaufen von Menschen. In einem übersättigten Markt ist für ihn Relevanz der einzige Wettbewerbsvorteil - und der Mensch das stärkste Verkaufsargument.

Als Diplom-Kaufmann, international tätiger Unternehmer und erfahrener Business-Architekt hat er in über 30 Branchen, 30 Ländern und mit mehr als 50.000 Menschen gearbeitet - vom 5.000-Euro-Deal bis zu Milliardenverantwortung. Seine wichtigste Erkenntnis: Skepsis und mangelnde Relevanz kosten Umsatz.

Für Zinne bedeutet Relevanz: die Sprache der Top 1 % der Zielgruppe sprechen, ihre Probleme verstehen und ein unwiderstehliches Angebot auf Augenhöhe präsentieren. In Keynotes, Coachings und Beratungen zeigt er, wie Vertrieb wieder menschlich, klar und wirtschaftlich exzellent wird - und messbar wächst.

Mit internationaler Erfahrung, unternehmerischer Tiefe und inspirierender Klarheit macht Ulf Zinne deutlich, warum Menschlichkeit und Relevanz den Vertrieb transformieren. Buchen Sie ihn für Ihr Event und erleben Sie, wie Vertrieb wieder Wirkung entfaltet.

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

Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.

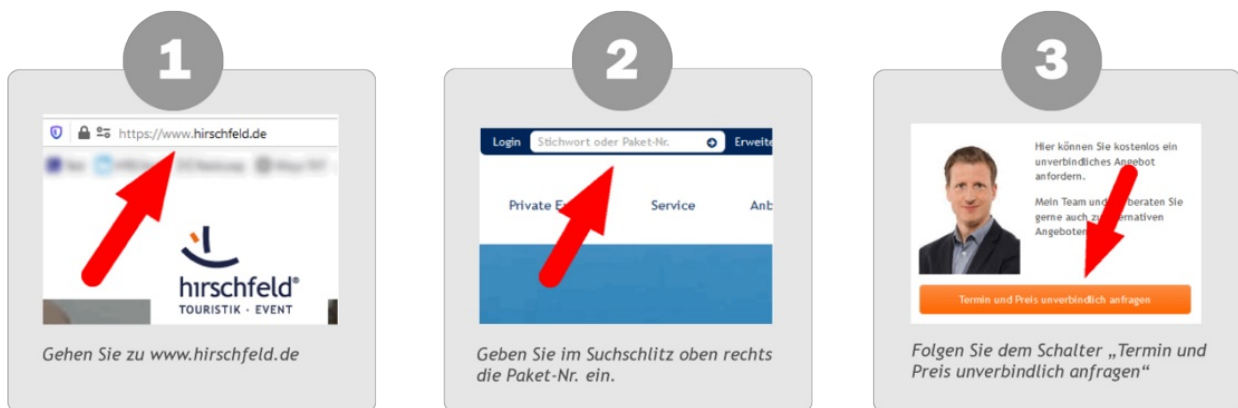
Referent

Ulf Zinne

“Die Macht der Wahrnehmung - Wie Sie in der KI-Ära unverzichtbar im Kundenkopf werden.”

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

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0529791



Hinweis zur inhaltlichen Verantwortung: Dies ist kein bindendes Vertragsangebot, sondern eine Programm-Idee. Die Inhalte dieser Programm-Idee (z. B. Bilder, Beschreibungen, Leistungsangaben) wurden durch den jeweiligen Anbieter auf der Plattform hirschfeld.de bereitgestellt. Hirschfeld & Heide GmbH & Co. KG stellt diese Inhalte ausschließlich im Rahmen einer technischen Vermittlung dar und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Rechteinhaberschaft. Alle Angaben stammen vom jeweiligen Anbieter. Urheber- und Nutzungsrechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Bei Anfragen zur Rechteinhaberschaft der dargestellten Inhalte geben wir unverzüglich Auskunft über den Anbieter, der für die Inhalte verantwortlich ist.