

Referent

Mag. rer.nat. Justin Haiböck






Sales 4.0 - So führen Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche im digitalen Zeitalter



Programm-Idee

Verkauf im digitalen Zeitalter - Analog schlägt digital So geht Verkauf digital Lust auf Verhandlung - So erreichen Sie Ihre Ziele Führungskraft als Coach - Wie Sie Mitarbeiter zur Höchstleistung befähigen

Paket-Nummer: 0518230

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

Beschreibung

Justin Haiböck, Mag. rer. nat., ist Unternehmensberater, Autor und Experte für Verkauf, Vertrieb und Kundenbegeisterung. Nach seinem Studium der Handelswissenschaften und des Sportmanagements an der Wirtschaftsuniversität und Universität Wien hat er in 25 Jahren über 15.000 Verkäufer und Führungskräfte begleitet und ihnen geholfen, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Mit seinem Buch „So werden Ihre Kunden Sie lieben“ hat er bereits fast 10.000 Menschen inspiriert. Seine Kunden reichen von renommierten Unternehmen bis hin zu internationalen Konzernen aus den Bereichen Handel, Telekommunikation, IT, Automotive, Pharma und mehr.

In seinen Seminaren und Vorträgen begeistert er mit einem Feuerwerk aus praxisnahen Tipps und wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen. Dabei verbindet er Wissen mit Humor und Leidenschaft - für motivierende Impulse, die nachhaltig wirken. Lassen Sie sich von Justin Haiböck inspirieren und erfahren Sie, wie Sie Ihren Verkaufserfolg systematisch steigern können.

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

Mag. rer.nat. Justin Haiböck

Sales 4.0 - So führen Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche im digitalen Zeitalter

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. 0518230

1



Gehen Sie zu www.hirschfeld.de

2



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

3



Folgen Sie dem Schalter „Termin und Preis unverbindlich anfragen“

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.