

Referent

Klaus J. Fink

"TopSelling - Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzerverkäufer"



Programm-Idee

Klaus-J. Fink überzeugt als Motivationsredner u. a. zu folgenden Themen: - Verkäufer werden nicht geboren - Verkäufer werden gemacht - Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz - Mehr Gewinn - Vom Berater zum Verkäufer TopSelling - Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz - Mehr Gewinn - Die Persönlichkeit des Verkäufers als Erfolgsgarant - Die Identifikation mit dem Unternehmen und dem Produkt - Marketing - mit klaren Strategien Kunden gewinnen - Die verkäuferischen Fähigkeiten optimieren - Verkaufen ist „Maulwerk“ Empfehlungsmarketing - Begeisterte Kunden als Sprungbrett für neue Kunden - Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch - Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften Bei Anruf Termin -...

Paket-Nummer: 0523575

Region:  Gesamt-Deutschland

Teilnehmer:  1 - 1.000 Teilnehmer

Verfügbarkeit:  ganzjährig

Dauer:  1.5 Stunden

Mögliche Sprachen:  Deutsch

Beschreibung

Vom Jurastudenten zum Speaker, Erfolgstrainer, Bestsellerautor und Herausgeber von DVD- und Audiotrainings: Klaus-J. Fink zählt zu den Top Speakern in Verkauf, Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Sein mitreißender, eloquenter Vortragsstil als Keynote Speaker zu Verkauf, Motivation und Persönlichkeit ist bekannt. Ebenfalls ist Klaus J. Fink Dozent an der European Business School, Gastredner an der Europäischen Fachhochschule in Brühl und Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin. Als mehrfacher "Trainer des Jahres" und Mitglied der "Hall of Fame" der German Speakers Association (2012) wird sein Lebenswerk geehrt.

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.

Klaus J. Fink

"TopSelling - Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer"

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

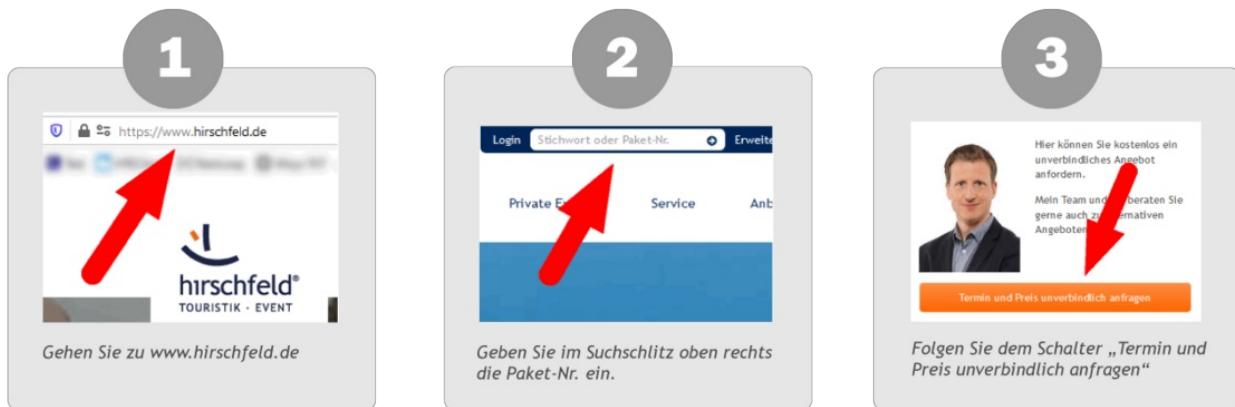
Zutreffen der Beschreibung:  5.00 von 5 Sternen

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. 0523575



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.