



Seminare

Buchen Sie den Motivationsexperten für ein Seminar und lassen Sie sich wertvolle Inhalte spannend und nachhaltig vermitteln zum frisch motivierten Aufstehen, Anfahren, Handeln für

- firmeninterne Verkaufsseminare
- firmeninterne Motivationsseminare
- Messetrainings

Schluss mit Dienst nach Vorschrift! Ein Ende den lethargischen Arbeitsrobotern! Ihre Mitarbeiter brauchen mehr Biss? Hier ist ihr Wecker!

Erleben Sie Dirk Schmidt in einem begeisternden, nachhaltig positiv beeinflussenden Seminar, welches individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird. Themenschwerpunkte aus dem neuen Seminarprogramm 2011 sind:

Verkaufs-Seminare:

Vertrieb im 21. Jahrhundert

Seien Sie die Nr. 1 in den Köpfen Ihrer Kunden!

Ich zeige Ihnen, wie es gelingt, wie Sie sich einzigartig und individuell von der Masse der Konkurrenz abzuheben! Die innere Einstellung, der Selbstwert und die Motivation Ihrer Mitarbeiter werden komplett umgekrempelt. Denn ein guter Verkäufer weiß nicht nur, sich selbst und sein Produkt gut zu verkaufen, er beherrscht auch die Kunst, sich und seine Kunden positiv zu motivieren. In diesem Seminar lernt Ihre Vertriebs-Mannschaft, sich optimal zu präsentieren, um einen nachhaltigen, positiven Eindruck bei Ihren Kunden zu hinterlassen und somit die Abschluss und Umsatzstärke maßgeblich zu steigern. So steht einem dauerhaften Unternehmenserfolg nichts mehr im Wege!

Umsätze maximieren –

mit unserer neu entwickelten 1 bis 10-Verkaufsmethode©

Umsatzmaximierung ist das Schlüsselwort eines jeden Unternehmens. Aber woran hapert es dann, wenn man das Ziel nicht umsetzen kann? Mit unserer 1 bis 10-Verkaufsmethode© werden Sie das Wort zum Fakt machen. Auf den Inhalt, also die Worte in einem Gespräch oder in einer Verhandlung wird, so belegt die Studie "Silent Messages" des Kommunikationsforschers Prof. Albert Mehrabian, nur zu einem geringen Teil Wert gelegt. Unsere exklusive 1 bis 10-Verkaufsmethode© setzt da an, worauf sich der Fokus wirklich richtet: Körpersprache und Tonalität = Begeisterung! Ziel der 1 bis 10-Verkaufsmethode© ist

es, die Performance und somit die Wirkung des Verkäufers im Verkaufsgespräch nachhaltig zu optimieren. So werden Vertrags- bzw. Direktabschlüsse noch schneller, effektiver und erfolgreicher erzielt und somit Ihr Umsatz maximiert! Das Besondere an unserer 1 bis 10-Verkaufsmethode© ist die sofortige Umsetzung und klare Erkennung der positiven Wirkung durch 100%ige Praxisausrichtung. Die 1 bis 10-Verkaufsmethode© garantiert Ihnen mehr Erfolg und Umsatz in kürzester Zeit. Das Aufzeigen und Erkennen der Fortschritte sowie die sofortige Umsetzung in die Praxis bietet Ihren Verkäufern ein Sicherheitsgefühl und die Stärkung des Selbstvertrauens. Die Teilnehmer lernen, auch in schwierigen Verhandlungen das Gespräch optimal zu führen und zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Die direkte Projektion in den Vertriebsalltag maximiert zudem den Lernerfolg, die Leistungsfähigkeit und die Motivation. Mit diesem exklusiven Verkaufsseminar erleben und lernen Sie: optimale Performance + Begeisterung = maximaler Umsatz!

Motivations-Seminare:

Gewonnen wird im Kopf

Wie Sie es schaffen, Spitzenleistung im Unternehmen anzuwenden.

Umdenken ist das Zauberwort für dauerhaften Erfolg. Wer im Kopf nicht bereit ist, alles zu geben, ist es auch in der Praxis nicht. Nur wer liebt, was er tut, hat auch Erfolg. Dieses Motivationsseminar vermittelt Strategien und Methoden zu mehr mentalem Rückenwind im beruflichen Alltag. Ich arbeitete seit vielen Jahren mit verschiedenen Hochleistungssportlern zusammen und verfüge über tiefgründige Erkenntnisse bezüglich ihrer Strategien und Motivation. Meine umfangreichen Erfahrungen übertrage ich gern auch in Ihr Unternehmen und zeige, was auch Sie von den Sportlern lernen können, um maximale Leistung zu erreichen und auf den Punkt genau fit zu sein. In diesem Zusammenhang erfahren Sie viele hilfreiche Tipps und Handlungswege zum Thema Motivation, Visualisierung, innere Einstellung und mentale Stärke. Durch Technik und Know-how allein siegt jedoch niemand. Sieger sind Kopfmenschen. Gewinnen ist leicht, wenn der Geist erst einmal begriffen hat, wie es geht.

Motiviert Führen!

Mit der optimalen Führung, Bestleistungen im Team erzielen.

Als Führungskraft tragen Sie die Verantwortung für Ihre Mitarbeiter und damit für den Erfolg Ihres Unternehmens. Führen heißt, mit Unterstützung des gesamten Teams gemeinsame Ziele zu erreichen. Der WIR-Gedanke steht im Vordergrund. In diesem, speziell für Führungskräfte ausgerichteten Seminar, erleben Sie, wie Sie an Ihrer Führungsposition arbeiten und diese optimieren und stärken. Sie entwickeln Ihre sozialen und persönlichen Führungskompetenzen umfassend weiter. Lernen Sie auf beeindruckende Art und Weise, was Sie tun können, damit Sie und Ihre Mitarbeiter jeden Morgen freudig und motiviert das Unternehmen betreten und somit ein erfolgsorientierter Arbeitstag gesichert ist. Sie schlagen zwei Fliegen mit einer Klappe: Die Mitarbeiter bringen maximale Leistung und haben Spaß dabei, Sie und das Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Zur Vertiefung und Festigung, bzw. Gewährleistung der Nachhaltigkeit bieten wir zu jedem Seminar weitere Aufbau-Seminare an.

Messe-Training:

Nach der Messe ist vor der Messe

Eine perfekte Messevorbereitung bringt Ihnen einen perfekten Messeauftritt.

Eine perfekte Messevorbereitung bringt Ihnen einen perfekten Messeauftritt. Nach ausführlicher und individueller Analyse wird Ihr Standpersonal optimal produkt- bzw. dienstleistungsspezifisch auf die bevorstehende Messe vorbereitet. Erleben Sie, wie wichtig eine klare Zielsetzung, persönliches Auftreten, eine optimale Gesprächsführung, Einwandbehandlung und auch Nachbereitung sind. So steht einem erfolgreichen Messeauftritt nichts mehr im Wege.