



Seminare

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

- Firmeninterne Verkaufsseminare
- Firmeninterne Motivationsseminare
- Messetrainings

Erleben Sie Dirk Schmidt in einem begeisternden, nachhaltig positiv beeinflussenden Seminar, welches individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird. Themen-Schwerpunkte aus dem neuen Seminarprogramm 2010 sind:

Verkaufs-Seminare:

Umsätze maximieren – mit unserer neu entwickelten 1 bis 10-Verkaufsmethode©

Auf den Inhalt, also die Worte in einem Gespräch oder in einer Verhandlung wird, so belegt die Studie von Prof. Albert Merhabian, 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!

Vertrieb im 21. Jahrhundert Seien Sie die Nr. 1 in den Köpfen Ihrer Kunden!

Dirk Schmidt zeigt, wie es gelingt! Er macht deutlich, wie Sie sich einzigartig und individuell von der Masse der Konkurrenz abheben können. Die innere Einstellung, der Selbstwert und die Motivation Ihrer Mitarbeiter spielen hierbei eine große Rolle. 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. Für einen dauerhaft steigenden Unternehmenserfolg!



Motivations-Seminare:

Gewonnen wird im Kopf

Wie Sie es schaffen, Spitzenleistung im Unternehmen anzuwenden.

Dieses Motivationsseminar vermittelt Strategien und Methoden zu mehr Rückenwind im beruflichen Alltag. Dirk Schmidt arbeitet seit vielen Jahren mit verschiedenen Hochleistungssportlern zusammen und verfügt über beeindruckende und tiefgründige Erkenntnisse bezüglich ihrer Strategien und Motivation. Seine umfangreichen Erfahrungen überträgt er spannend auch in Ihr Unternehmen und zeigt, 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 können. 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-motiviert das Unternehmen betreten und somit ein erfolgsorientierter Arbeitstag gesichert ist.

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 Messenvorbereitung 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 klare Zielsetzung, persönliches Auftreten, eine optimale Gesprächsführung, Einwandbehandlung und auch Nachbereitung sind.