

Klaus J. Fink

Jahrgang 1960, Jurastudium, Speaker, Erfolgstrainer und Coach, Buchautor und Herausgeber von Video- und Audiotraining. Er gilt als deutschlandweit anerkannter Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing sowie für das Thema Recruiting. Insbesondere in der Finanzdienstleistungsbranche wird er von Vielen als die Nr. 1 in Sachen Neukundengewinnung angesehen! Er ist Expert Member of „Club 55“, Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten. Dem renommierten Keynote-Speaker wurde zweimal der Conga Award der TOP 10 Deutschland verliehen; er erhielt zweimal die Auszeichnung „Trainer des Jahres“. Klaus J. Fink versteht es, durch seine eloquente Art als Keynote-Speaker große Auditorien mitzureißen.



„TopSelling – Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer“

THEMEN

- **Klaus J. Fink überzeugt als Motivationsredner u. a. zu folgenden Themen:**
 - Verkäufer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht
 - Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn
 - Argumentationstechnik und Verkaufsrhetorik im 3. Jahrtausend
 - Die wichtigsten Strategien für mehr verkäuferischen Erfolg
 - Vom Berater zum Verkäufer zum Spitzenverkäufer
- **Empfehlungsmarketing**
 - Einführung in professionelles Empfehlungsmarketing
 - Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch
 - Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften
- **Bei Anruf Termin**
 - Erfolgsfaktoren für professionelle Telefonakquise
 - Profi-Tipps, um die Terminquote am Telefon zu erhöhen
 - Professionelle Einwandbehandlung am Telefon
- **Vertriebspartner gewinnen**
 - Aktivierung bestehender Kunden zu Vertriebspartnern
 - Die häufigsten Bewerbereinwände kennen und entkräften
 - Tipps für „Direct-Search-Telefonate“

REFERENZEN & PRESSE

Referenzen

Allianz Versicherung AG, Barmenia Krankenversicherung AG, Berenberg Bank, Credit Suisse, Deutsche Bank, Deutsche Vermögensberatung AG, HDI Aspecta Gerling, Microsoft, MLP Finanzdienstleistungen, Sparkassenakademien, Telis Finanz AG, WeberHaus GmbH & Co. KG und viele weitere renommierte Unternehmen

„Fink hat für alle Probleme eine Lösung. Kein Einwand des Kunden, auf den eines seiner Reaktionsmuster nicht anzuwenden ist. Locker und mit viel Schwung vom ersten Moment an vermittelt er schnell das Gefühl, dass nichts so einfach ist, wie das richtige Wort zur richtigen Zeit zu finden.“

Sales Profi

Stimmen von Seminarteilnehmern

„Ihr Vortrag war der Beste, den ich je gesehen und gehört habe! Nur Ihretwegen habe ich an der Veranstaltung teilgenommen, die Sie aus meiner Sicht mit Ihrem hinreißenden Auftreten gerettet haben. Noch nie war ich in einer solchen positiven Gefühlsphase, so motiviert innerhalb von Minuten. Nie zuvor habe ich einen Referenten erlebt, der ein derartiges rhetorisches, entertainmentartiges Feuerwerk entzündet hat! Leider war es viel zu schnell zu Ende. Danke für diese Erfahrung!“

„Durch das FINK-Seminar konnte ich meine Terminquote um 70 % steigern! Danke!“

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe D
Tagessatz Honorargruppe D
Vortragssprachen

WEBLINK



MEDIEN



Klaus J. Fink
Bei Anruf Termin
ISBN: 3409314768
€ 25,00

Klaus J. Fink
Empfehlungsmarketing
ISBN: 3834900052
€ 25,00