

MARKETING & VERKAUF



Roger Rankel

Bestsellerautor Roger Rankel, mehrfach ausgezeichnet, u. a. mit dem „Großen Preis des Mittelstandes“ und dem Internationalen Deutschen Trainingspreis, zählt zu den gefragtesten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum. Sowohl für DAX-Unternehmen als auch für erfolgsorientierte Klein- und Mittelständler gehört er zur ersten Wahl, wenn es um Kundengewinnung und nachhaltige Umsatzsteigerung geht. Das Wirtschaftsmagazin *impulse* bescheinigt ihm: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!“ Roger Rankel bekleidet einen Lehrauftrag an der Fachhochschule Worms. Für den Marketingpapst Prof. Dr. Michael Zacharias ist er der „Begründer des modernen Verkaufens“.

„Der Marketingexperte“

THEMEN

- **SALES SECRETS**
 - Der Vortrag des Jahres – mit Insidertipps von prominenten Persönlichkeiten!
Roger Rankel lüftet die Geheimnisse von Top-Performern. Verblüffende, neuartige, inspirierende Einsichten in die Magie erfolgreichen Verkaufens.
- **ENDLICH EMPFEHLUNGEN**
 - Der Vortrag steht für den einfachsten Weg der Kundengewinnung! Mit dieser preisgekrönten Empfehlungslogik steigern Sie Ihre Neukundenquote und sparen sich Marketingkosten.
- **BESSER VERKAUFEN**
 - Der Vortrag für mehr Umsatz in wenigen Schritten!
Mit dieser einzigartigen Verkaufslogik steigern Sie nachhaltig und konsequent Ihren Umsatz.

Member of
GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

BDVT
BERUFSVERBAND DER
VERKAUFSFÖRDERER
UND TRAINER E.V.

Das Unternehmer-Magazin *impulse* schreibt in seiner Ausgabe 04/2006: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!“

impulse

REFERENZEN & PRESSE

3M, Allianz, Aspecta, AXA, Credit Suisse, Deutsche Bank, Dunlop, ERGO, Feri, HCl, impuls, Mercedes Benz, Microsoft, MLP, Pioneer, Postbank, Schwäbisch Hall, SHB, Skandia, SKY, UBS, Volkswagen, WWK sowie verschiedene Genossenschaften und Verbände

„Zufriedene Teilnehmer sind sein Markenzeichen.“
Siegfried Haider,
Vize-Präsident German Speakers Association

„Meine Mitarbeiter haben nach dem Seminar deutlich mehr Neukunden gewonnen!“
Uwe Breker, Vertriebsleiter, Protection One

„Ihr Vortrag war das absolute Highlight unserer Veranstaltung. Sie haben alle Erwartungen übertroffen!“
Jens Geiger, Management Business Circle,
Microsoft Deutschland AG

Preisträger des „Großen Preis des Mittelstandes“ 2001



Mutmacher des Jahres 2003



Goldener Trainingspreis 2007



HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe D
Tagessatz Honorargruppe D
Vortragssprachen

WEBLINK



MEDIEN



Roger Rankel
ENDLICH
EMPFEHLUNGEN
ISBN: 978-3897498457
€ 24,90

Roger Rankel
Sales Secrets
ISBN: 978-3834907882
€ 29,90



0800 77 11 99 11
Free Call aus dem dt. Festnetz



00800 22 00 81 11
Free Call aus Österreich



0800 77 11 99 11
Free Call aus dem Festnetz