

MARKETING & VERKAUF

Frank W. Schmidt

Frank W. Schmidt erwarb als Schiffskapitän die Fähigkeit, Menschen unter schwierigsten Bedingungen zu begeistern, für sich zu gewinnen sowie komplizierte Verhandlungen mit maximalen Ergebnissen erfolgreich zu meistern. Er ist ein gefragter und geschätzter Experte und Redner, wenn es um kundenorientiertes Denken und Handeln geht. In seinen Trainings versteht er es, Teams zur Sales & Service Excellence zu entwickeln. Seine hohe Erfolgsquote basiert auf seiner Fähigkeit, sich in die real existierenden Kunden- und Unternehmensbedingungen einzuarbeiten. Mit dem passgenauen Training macht er nicht nur Ihre Mitarbeiter wettbewerbsfähiger, sondern auch Ihr Unternehmen.



„Fit for Sales & Service – der Weg an die Spitze“

THEMEN

- **Fit for Sales & Service**
 - Mit den 5 Gesetzen der neuen Kundenorientierung mehr Unternehmenserfolge erzielen
 - Qualität statt Quantität – eigene Stärken erkennen und ausbauen
 - Mit zielgruppengerechter Ansprache Kunden gewinnen
- **Kundenbindung durch Kundenbegeisterung**
 - Produkte gehirngerecht präsentieren & verkaufen
 - Die Gedankenwelt – Kundenwünsche erkennen und erfüllen
 - Die Erfolgsformel für Kundenbegeisterung
- **Motiviert und begeistert Höchstleistung erzielen**
 - Liebe, was du tust – mit der richtigen Einstellung dauerhaften Erfolg erzielen
 - Mit mehr Energie und Motivation schwungvoller Kunden gewinnen
 - Motivation erzeugen durch typengerechte Kommunikation



Kunde Kurt



REFERENZEN & PRESSE

Zu seinen Kunden gehören namhafte Firmen wie:

- AOK – Die Gesundheitskasse, mhplus BKK
- Autohäuser verschiedener Marken wie: Mercedes, Audi, VW u.v.m.
- Berner Kantonalbank
- DEKRA Automobil GmbH
- Japan Tabacco International
- TÜV
- Deutsche Telekom AG
- SCANDLINES Deutschland GmbH
- Universitäten

„Inspirierend, humorvoll und mit viel Power – Frank W. Schmidt ist ein echter Profi, der uns mit seinem Wissen und seinen Ideen begeisterte.“ **Mercedes/Daimler AG**

„Es funktioniert einfach!“ **AOK**

„Ihr Vortrag mit den vielen praktischen Beispielen war ein voller Erfolg und begeisterte Mitarbeiter und Führungskräfte gleichermaßen.“ **DSL-Bank**

„Einer, der nicht einfach Seminare abzelebriert, sondern seine Kunden versteht.“ **Schenker Deutschland AG**

„Ihr Auftritt hat Spuren hinterlassen. Wir fragen uns ständig: ‚Was hat er davon?‘“
Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe F
Tagessatz Honorargruppe F
Vortragssprachen

WEBLINK



MEDIEN



Excellence Edition
Frank W. Schmidt
Fit for Sales & Service –
der Weg an die Spitze
ISBN: 9783868680096
€ 29,90



Excellence Edition
Marketing &
Verkauf 1
ISBN: 3766495097
€ 19,90



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