

Prof. Dr. Dirk Zupancic



Prof. Dr. Dirk Zupancic stammt aus der Schule der renommierten Universität St. Gallen, an der er promovierte, habilitierte und heute einer der Top Dozenten in der Managementausbildung ist. Er war Professor und Bereichsleiter in St. Gallen und leitete acht Jahre erfolgreich eine private Business School als Geschäftsführer und Präsident. Heute ist er selbstständiger Unternehmer, Aufsichts- und Beirat. Dirk Zupancic hat eine Mission: Sales Drive! Er unterstützt mit seinen Vorträgen und Seminaren Unternehmen darin, mit kundenorientierten Lösungen und höchster Professionalität in Marketing und Vertrieb dauerhafte Wettbewerbsvorteile und profitables Wachstum zu erzielen. Er ist leidenschaftlicher Verfechter von Leistung, Professionalität und Verantwortung im Management. Zu seinen Kunden gehören Global Player ebenso wie Mittelständler oder KMUs.

„Nachhaltiger Geschäftserfolg durch Sales Drive“

Themen

Dirk Zupancic steht für Themen mit Substanz. Für ihn zählen Fakten und Erfahrungen. Seine Inhalte und Methoden passt er individuell an seine Zielgruppen an. So adressiert er Top Manager und Führungskräfte ebenso erfolgreich wie Fachexperten.

> Erfolgreiches Unternehmenswachstum

Identifizieren Sie die Wachstumstreiber für Ihr Unternehmen. Setzen Sie diese durch fundierte Strategien systematisch und nachhaltig um.

> Sales Driven Company

Machen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeitenden zu einer vertriebsorientierten Einheit mit echtem „Sales Drive“.

> Sales Driven Leadership

Befähigen Sie Ihre Führungskräfte im Vertrieb dazu, die Herausforderungen der Mannschaft heute und in der Zukunft erfolgreich zu bewältigen.

> Key Account Management

Wie Sie mit Ihren wichtigsten Kunden richtig umgehen und erfolgreich bleiben oder werden. Das St. Galler KAM Konzept, von Dirk Zupancic mit entwickelt, hilft Ihnen auf diesem Weg.

> Top Performer im Vertrieb

Spitzenleistungen im Vertrieb sind kein Zufall, sondern das Ergebnis der richtigen Praxis und Tools. Entwickeln Sie die Fähigkeiten und Fertigkeiten Ihres Teams systematisch.

> Weitere Sales-Drive-Themen gerne auf Anfrage!

Referenzen & Presse

ABB, BASF, Bayer, Bogner, Bombardier Transportation, Clariant AG, E.ON, GEZE, Grundfos, Hilti, Lanxess, Swisscom AG, ThyssenKrupp, URSA, viele Mittelständler und KMUs

Das sagen Teilnehmer seiner Veranstaltungen:

„Ein Tag mit Dirk Zupancic zum Key Account Management ist für mich ein Highlight, da ich sehr viele Tools/Informationen unmittelbar in meinem Berufsleben einsetzen kann und dafür bin ich ihm sehr dankbar!“

„Sehr gute Teilnehmerinteraktion. Er geht voll auf unsere Themen ein und leistet echten Mehrwert.“

„Fulminanter Impulsvortrag.“

„Klarheit und Tempo sind bei ihm einzigartig.“

„Herr Zupancic hat sich stark auf die Branche eingelassen und den Inhalt entsprechend angepasst. Sein Referat war äußerst verständlich, glaubwürdig und praxisorientiert.“

Inspiration

> Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Mich inspirieren vor allem Begegnungen mit Menschen. Jeder Mensch ist einzigartig und hat seine eigenen Sichten, Erfahrungen und Geschichten. Darin sind die Muster des Erfolges in Management, Marketing und Verkauf zu finden. Sie zu entdecken ist meine Aufgabe als Wissenschaftler, sie für andere und mich nutzbar zu machen, ist meine Aufgabe als Referent, Berater und Coach.“

www.speakers-exchange.com

Honorare / Reisekosten / Sprachen

Impulsvortrag	Honorargruppe D
Tagessatz	Honorargruppe D
Reisekosten	Heilbronn
Vortragssprachen	

Live-Booking



Medien & Empfehlung



Spitzenleistungen im Vertrieb
ISBN: 978-3834904720
64,99 €



Spitzenleistungen im Key Account Management – Das St. Galler KAM Konzept
ISBN: 978-3800646425
49,95 €