



# Veton Hisenaj

Vom leidenschaftlichen Verkäufer & Führungskraft zum erfahrenen Vertriebscoach. Veton Hisenaj startete bereits parallel zu seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit seiner beruflichen Karriere. In der Medizintechnik-Branche war er als Vertriebsleiter zunächst verantwortlich für den Verkauf im Außendienst, wo er bereits mit 23 Jahren ein Team mit 12 Außendienstmitarbeitern erfolgreich führte. Nach zehn Jahren Vertriebs Erfahrung im Bereich Medizintechnik und Textile Dienstleistung verantwortete Veton Hisenaj das Neu- sowie Bestandskundengeschäft von ca. 18.000 Kunden, insgesamt 120 Millionen Euro Umsatz mit mehr als 30 Mitarbeitern im Außen- und Vertriebsinnendienst. Als Handelsfachwirt, Diplom-Betriebswirt sowie Business-Coach und Business-Trainer bringt er das nötige fachliche Rüstzeug mit. Zu seinen Kunden zählen heute namhafte Unternehmen sowohl aus der Industrie, Dienstleistung als auch aus dem Handel. Er beherrscht die heute üblichen Inhalte und Methoden rund um das erfolgreiche Führen von Verkaufsgesprächen. Die Stärken und Ressourcen seiner Teilnehmer erkennt Veton Hisenaj schnell.

**„Der Vertriebscoach: Mit Leidenschaft zum Erfolg!“**

## Themen

### › Neukunden mit Garantie.

- Wie Sie mit System Neukunden gewinnen.
- Wie Sie mit Leidenschaft und Begeisterung dauerhaft neue Kunden gewinnen.
- Wie Sie nachhaltig dranbleiben.

### › Typgerechter Verkauf – Die passende Verkaufsstrategie für jedes Kundenprofil.

- Erkennen Sie Ihre Stärken und entwickeln Sie Ihr authentisches Verkäuferprofil.
- Stimmen Sie Ihre Verkaufsstrategien gezielt auf die Bedürfnisse und Wahrnehmungskanäle Ihrer Kunden ab.
- Werden Sie zum Beziehungsmanager Ihrer Kunden und steigern Sie Ihren Umsatz dauerhaft.

### › Mit Vertrauen gewinnen.

- Lernen Sie mithilfe von Leitfäden und Sprachmustern sicher und selbstbewusst in Kundengesprächen aufzutreten.
- Erfahren Sie mehr über die wichtigsten Fragetechniken aus der Verkaufspsychologie, um die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden zu ermitteln.
- Steuern Sie die Reaktionen Ihrer Gesprächspartner zielgerichtet zu einer Win-win-Situation.

## Referenzen & Presse

- Allianz
- Sparkasse
- EDEKA
- TA Hameln
- BZE
- Viel Coaching & Training
- Kärcher
- Microsoft
- REWE
- Deutsche Vermögensberatung
- DBL

## Inspiration

### › Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

- Tony Robbins, Michael Jordan und Roger Federer

„Wenn alles gegen dich zu laufen scheint, erinnere Dich daran, dass das Flugzeug gegen den Wind abhebt, nicht mit ihm.“

– Henry Ford

[www.trainers-excellence.com](http://www.trainers-excellence.com)

## Honorare / Reisekosten / Sprachen

### Impulsvortrag

Honorargruppe E

### Tagessatz

Honorargruppe E

### Reisekosten

Hameln Deutschland

### Vortragssprachen



## Live-Booking



## Medien & Empfehlung

