

# Markus Milz



Markus Milz ist der Experte für Vertriebsmanagement mit System. Der Fachmann ist aus der deutschen Vertriebslandschaft nicht mehr wegzudenken. Sein Know-How aus der Beratertätigkeit in mehreren renommierten Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen teilt er nicht nur als Berater, Trainer, Buchautor und Hochschuldozent – auch als Redner gewährt der Mittelstandsexperte tiefe Einblicke in seinen reichen Erfahrungsschatz aus zwei Jahrzehnten Vertriebspraxis. Seine Auftritte bestechen durch enormes Fachwissen in Verbindung mit höchster Praxisorientierung, wobei er aktuelle Trends und neue wissenschaftliche Erkenntnisse immer im Blick behält. Markus Milz versteht, wie Führungskräfte und Mitarbeiter denken und findet die richtigen Worte, um notwendige Veränderungsprozesse anzustoßen. Insbesondere, wenn es darum geht, den Wandel von einem „Vertrieb aus dem Bauch heraus“ in einen strukturierten Erfolgsprozess zu vollziehen, ist er die allererste Wahl unter den deutschen Rednern. Markus Milz macht Lust auf Verkaufserfolg mit System.

## „Experte für Vertriebsmanagement mit System und Erfinder der SALESTOOLBOX®“

### Themen

#### › Bauch oder Kopf? Chaka-Chaka oder System? Was braucht's zum erfolgreichen Verkauf?

- Wie Sie mit einem systematischen Vertriebsprozess gezielt Umsätze von Neu- und Bestandskunden profitabel steigern
- Wie Sie mit cleverer Kundensegmentierung das volle Potenzial Ihrer Bestandskunden ausschöpfen
- Zeigt Beispiele und Best Practices effizienter Vertriebsprozesse

#### › Niemand braucht „sprechende Produktkataloge“. Der Vertrieb ist tot – es lebe der Vertrieb!

- Warum Sie den Lösungsverkauf vergessen und „Erkenntnisgewinne“ verkaufen müssen. Provozieren Sie!
- Wie Sie mit unbequemen Fragen den Kunden mobilisieren und neuen Bedarf schaffen. Netzwerke Sie!
- Werden Sie für den Kunden im Beschaffungsprozess frühzeitig unentbehrlich. Beruhigen Sie!

#### › Pricing – es gibt immer einen, der es billiger macht!

- Preis als Qualitätsmerkmal: Warum billig oft nicht profitabel ist
- Wie Sie Ihre individuellen Wertetreiber finden und Ihren eigenen „richtigen“ Preis bestimmen können
- Wie Sie auf Einwände wie „zu teuer“ reagieren und in Preisverhandlungen die Oberhand behalten

#### › Deutschland verschläft seine Zukunft. Wer schnarcht am lautesten?

- Beispiele aus der Praxis – welche Anzeichen in einem Unternehmen für „Zukunftsfähigkeit“ sprechen – und welche, in die gegensätzliche Richtung gehen
- Mit welchen Ansätzen und digitalen Tools Sie Ihr Unternehmen auf den Wandel in allen Unternehmensbereichen vorbereiten
- Wie Sie Ihre Mannschaft offen für Veränderung machen und auf dem Weg mitnehmen

### Referenzen & Presse

Financial Times Deutschland, Sales Business, Perspektive Mittelstand, DVVA, Vertriebs-Experts, Die Führungskräfte, GmbH-Chef

„Milz hat sein Ziel, eine Lücke im Vertrieb zu schließen, erreicht.“  
**Acquisa**

„Markus Milz – der Motivationsexperte.“ **Manager Magazin**

„Markus Milz – sticht aus dem großen Angebot hervor.“  
**managerSeminare**

„Sie haben durch Ihre inspirierende Art erreicht, dass meine Verkaufsmannschaft mit neuem Elan, Methoden und Techniken richtig durchstartet!“ **Holger Manske, Geschäftsführer, Marketing & Vertrieb, Erfurt & Sohn KG**

„... hat unser Unternehmen in Sachen Marketing und Vertrieb deutlich nach vorne gebracht. Unsere Vertriebsstrategie erfuhr vor dem Hintergrund der neu gewonnenen Impulse eine passgenauere Ausrichtung.“ **Udo Jakobs, CEO, Junkers & Müllers GmbH**

### Inspiration

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

„Das Leben muss rückwärts verstanden, aber vorwärts gelebt werden.“ Dieses Kierkegaard-Zitat hat mich geprägt. Wer in der Erinnerung lebt, verpasst eine Zukunft voll fantastischer Möglichkeiten. Deshalb unterstütze ich Menschen und Unternehmen, ihr Potenzial zu nutzen. Weil man dafür Grenzen überschreiten, Altes verstehen und Neues wagen muss, erweitere ich auf Reisen meinen Horizont durch die Faszination fremder Kulturen.“

### Honorare / Reisekosten / Sprachen

|                         |                 |
|-------------------------|-----------------|
| <b>Impulsvortrag</b>    | Honorargruppe D |
| <b>Tagessatz</b>        | Honorargruppe D |
| <b>Reisekosten</b>      | <b>Köln</b>     |
| <b>Vortragssprachen</b> |                 |

### Live-Booking



### Medien & Empfehlung



**Die Strategie für maximale Vertriebseffizienz**  
ISBN: 978-3593506708  
52,00 €



**Leitfaden für systematisches Verkaufen**  
ISBN: 978-3658011970  
39,99 €