

Klaus-J. Fink

Jurastudium, Speaker und Erfolgstrainer, Bestsellerautor und Herausgeber von DVD- und Audiotrainings. Er gilt als absoluter Top Speaker zu den Themen Verkauf, Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Als Keynote Speaker zu den Themen Verkauf, Motivation, Persönlichkeit ist er bekannt für einen mitreißenden, eloquenten Vortragstil. Klaus-J. Fink ist Dozent an der European Business School, Gastredner an der Europäischen Fachhochschule in Brühl sowie Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin. Klaus-J. Fink ist mehrfacher „Trainer des Jahres“ und 2012 wurde er in die „Hall of Fame“ der German Speakers Association anlässlich der Ehrung für sein Lebenswerk aufgenommen.



„TopSelling – Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer“

Themen

- › **Klaus-J. Fink überzeugt als Motivationsredner u. a. zu folgenden Themen:**
 - Verkäufer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht
 - Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn
 - Vom Berater zum Verkäufer zum Spitzenverkäufer
- › **Bei Anruf Termin**
 - Erfolgsfaktoren für professionelle Telefonakquise
 - Profi-Tipps, um die Terminquote am Telefon zu erhöhen
 - Professionelle Einwandbehandlung am Telefon
- › **Empfehlungsmarketing**
 - Begeisterte Kunden als Sprungbrett für neue Kunden
 - Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch
 - Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften
- › **TopSelling – die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn**
 - Die Persönlichkeit des Verkäufers als Erfolgsgarant
 - Die Identifikation mit dem Unternehmen und dem Produkt
 - Marketing – mit klaren Strategien Kunden gewinnen
 - Die verkäuferischen Fähigkeiten optimieren – Verkaufen ist „Maulwerk“



Referenzen & Presse

Allianz Versicherung AG, Barmenia Krankenversicherung AG, Berenberg Bank, BMW Händlerverband, Credit Suisse, Deutsche Bank, Deutsche Post Direkt Marketing, Deutsche Vermögensberatung AG, Engel & Völkers, Knauf Gips KG, Lifta, Microsoft, Sparkassenakademien, StepStone Karriereportal, Telis Finanz AG, VORWERK Deutschland Stiftung & Co. KG, FingerHaus GmbH und viele weitere renommierte Unternehmen

„Fink hat für alle Probleme eine Lösung. Kein Einwand des Kunden, auf den eines seiner Reaktionsmuster nicht anzuwenden ist. Locker und mit viel Schwung vom ersten Moment an, vermittelt er schnell das Gefühl, dass nichts so einfach ist, wie das richtige Wort zur richtigen Zeit zu finden.“ *Sales Profi*

Stimmen von Seminarteilnehmern

„Ihr Vortrag war der beste, den ich je gesehen und gehört habe! Nur Ihretwegen habe ich an der Veranstaltung teilgenommen, die Sie aus meiner Sicht mit Ihrem hinreißenden Auftreten gerettet haben. Noch nie war ich in einer solchen positiven Gefühlsphase, so motiviert innerhalb von Minuten.“

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

- Was mich inspirierte, Verkaufstrainer zu werden:
- meine Liebe zur deutschen Sprache: Ich begeistere gerne
 - eine wichtige Erkenntnis: Verkaufen kann man lernen
 - mein Wunsch, über mich hinauszuwachsen: wieder und wieder
 - dass ich gerne mit Menschen arbeite: mit Teams und Kunden
 - mein dickes Fell: Ich lasse mich nicht frustrieren
 - der Wunsch nach Abwechslung: Verkauf ist und bleibt dynamisch

Honorare & Sprachen

- Impulsvortrag** Honorargruppe D
- Tagessatz** Honorargruppe D
- Vortragssprachen**

Reisekosten



Medien



TopSelling
ISBN: 978-3869366609
24,90 €



Empfehlungsmarketing
ISBN: 978-3834900050
25,00 €