

Roger Rankel



Roger Rankel ist der Vertriebsexperte im deutschsprachigen Raum. Seine Bücher werden Bestseller und schon mehr als 500 kleinere Vertriebe, Mittelständler und Weltmarktführer arbeiten erfolgreich nach seiner mehrfach ausgezeichneten Methode der Kundengewinnung. Jährlich hält Roger Rankel 150 Vorträge und Seminare vor über 30.000 Zuhörern.

Der führende Vertriebsexperte fordert dabei die Teilnehmer zum Umdenken und Handeln auf. Seine Ideen in der „Beratung von Unternehmen“ haben eine außerordentlich hohe Umsetzungsquote.

Das Wirtschaftsmagazin impulse bescheinigt ihm: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!“

„Etwas etwas anders machen ...“

Themen

> Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler

- So machen auch Sie mehr aus Ihrem Geschäft
- Provozieren und manipulieren Sie – aber richtig
- Geniale Ideen „aus der Praxis für die Praxis“

> So funktioniert Empfehlungsmarketing heute

- Endlich Empfehlungen statt kalte Akquise
- Die Sauberkeitsgarantie und der Expertenstatus
- Social Media sind gut, echte Kontakte sind besser

> Etwas etwas anders machen ... und dadurch besser verkaufen

- Die wirksamsten Techniken im modernen Verkaufsgespräch
- Kompetenzcheck, Vorabschluss, Abschluss und Zusatzverkauf
- Gesättigte Märkte, verwöhnte Kunden – und doch mehr Umsatz

> Auszeichnungen:

- Preisträger „Großer Preis für den Mittelstand“
- Preisträger „Mittelstands-Buch“
- Mehrfach „Publikumsliebling“
- Mehrfach „Trainer des Monats“
- Mutmacher des Jahres
- Goldener Trainingspreis

www.speakers-excellence.com

Referenzen & Presse

3M, Allianz, AXA, BORA, DVAG, ERGO, Gelbe Seiten, Haufe-Lexware, Hochtief, medi, Microsoft, MLP, Pfizer, Procheck24, Raiffeisenbank, RWE, Sal. Oppenheim, Sparda-Bank, SKY, Volksbank, Volkswagen, WiFi, WWK sowie verschiedene Genossenschaften, Verbände, Redneragenturen und (Messe-)Veranstalter

„Zufriedene Teilnehmer sind sein Markenzeichen.“

Siegfried Haider, German Speakers Association

„Als langjähriger Verkaufstrainer habe ich schon viele Trainer-Kollegen gesehen. Doch Roger Rankel ist eine Klasse für sich: tiefgründig, praxisnah und unglaublich sympathisch. Er bereichert die gesamte Vertriebsbranche – und seine Seminare, Vorträge und Coachings sind sehr zu empfehlen.“

Alexander Heim, Verkaufstrainer

„Roger Rankel ist Deutschlands bester Vertriebsexperte.“

Alexander Löbner, Herausgeber Finanzpraxis

Inspiration

> Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Meine Initialen ‚RR‘ stehen nicht nur für meinen Namen, sondern auch für meine Berufung: Reisen und Reden. Reisen zu meinen Vorträgen und Seminaren. Reden immer über mein Lieblingsthema ‚Wie gewinnt man neue Kunden?‘. Wenn die gesprochenen Worte noch lange nachhallen, habe ich mein Ziel als Redner erreicht. Dann geht es dem Kunden gut, dann geht es mir gut.“

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe E

Tagessatz

Honorargruppe E

Vortragssprachen



Reisekosten



Medien



**DIE GEHEIMNISSE
DER UMSATZ-
VERDOPPLER**

ISBN: 978-3869367484

24,90 €



**So funktioniert
Empfehlungs-
marketing heute**

ISBN: 978-3869364780

29,90 €