



# Ingo Vogel

Ingo Vogel gilt als der Experte für emotionales Verkaufen und emotionale Rhetorik. Seit 20 Jahren begeistert er als Verkaufstrainer, Keynote Speaker und siebenfacher (Bestseller-) Buchautor, war Ingenieur und Profisportler. Top Kunden wie Adidas, Allianz, McDonald's, Microsoft, ZDF schwören auf seine inspirierenden Impulsvorträge und sein motivierendes Verkaufstraining als mächtigen Wettbewerbsvorteil für mehr Neukunden, Kundenbegeisterung und Umsatz: Top Themen wie Emotionales Verkaufen und Sales Rhetorik. Ingo Vogel begeistert durch seine unglaubliche Intensität, Leidenschaft, unzählige praktische Verkaufsimpulse und sein spielerisch vermitteltes, sofort umsetzbares Verkaufs-Know-How – stets kombiniert mit hohem Unterhaltungswert. Denn er lebt seine Inhalte selbst vor: von der ersten Sekunde bis zum Schluss.

**„Der Experte für emotionales Verkaufen & Sales Rhetorik“**

## Themen

Ingo Vogels Vorträge und Seminare sind spannend, polarisierend und motivierend – begeistern durch sein geballtes Vertriebs-Know-How und durch den hohen Unterhaltungswert.

### > **Verkaufs einfach emotional: So begeistern Sie Ihre Kunden**

- Emotionales Verkaufen: der Spirit der Top Verkäufer
- Automatisch zu mehr Kunden und (Zusatz-)Verkäufen
- Emotionale Kundenbindung: Aus Kunden treue Fans machen

### > **Sales Rhetorik: Die mächtige Sprache der Top Verkäufer**

- Warum Sales-Rhetorik Kunden sofort begeistert und überzeugt
- Wie Spitzenverkäufer durch ihr Charisma, (Körper-)Sprache und Überzeugungskraft gewinnen
- Wie Sie Sales-Rhetorik als Erfolgsfaktor nutzen

### > **Digital oder emotional: Emotionales Verkaufen im Zeitalter des digitalen Wandels**

- Gehirngerechtes Verkaufen: Keine Emotion, kein Umsatz
- Wie Sie Kunden digital und emotional ins Herz treffen
- Wie Unternehmen jetzt digitalisieren und emotionalisieren

### > **Sag es einfach emotional: Gefühl schlägt Verstand. In jeder Kommunikation!**

- Gefühl schlägt Verstand: Keine Emotion, keine Wirkung
- Wie Sprache berührt, begeistert und mitten ins Herz trifft
- Wie Sie emotionale Sprache als Erfolgsinstrument nutzen

## Referenzen & Presse

Adidas, Allianz, ARAG, Bosch, Conti, Deka Bank, Deutscher Herold, DEVK Versicherungen, Dr. Loges, Engbers, Ergo Versicherung, Galderma, Ideal-Versicherung, IVD, Johnson & Johnson, L'Oréal, Magirus, McDonald's, Merz, Microsoft, Dt. Post, Roche Pharma, Samsung, Siemens, SportCheck, TUI, ZDF ...

„Der Kommunikationsexperte.“ **Wirtschafts Woche**

„Rhetorikexperte Ingo Vogel.“ **ZDF**

„Selbst-Marketing-Profi Ingo Vogel.“ **Tagesspiegel**

„Ingo Vogel zeigt, dass ausdrucksstarke Sprache kein Zufall ist ...“ **Handelsblatt**

„Rhetorik-Profi Ingo Vogel.“ **Men's Health**

„Ingo Vogel zeigt praxisnah, wie jeder mit der richtigen Redewendung ... die gewünschte Wirkung erzielen kann!“ **Acquisa**

## Inspiration

### > **Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:**

„Ich liebe Bücher, die mich berühren und zu neuem Denken inspirieren. Und Menschen, die neugierig und offen geblieben sind, die den Mut haben, Vorhandenes infrage zu stellen und Wünsche/Ziele mit unglaublich viel Herzblut und Entschlossenheit verfolgen.“

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

## Honorare & Sprachen

- Impulsvortrag** Honorargruppe E
- Tagessatz** Honorargruppe E
- Vortragssprachen**

## Reisekosten



## Medien



**Verkaufs einfach emotional**  
ISBN: 978-3869366678  
24,90 €



**Sag es einfach emotional**  
ASIN: B07281TND5  
20,00 €