



Daniel Enz

Manche sagen, seine Vorträge und Trainingsmethoden sind wie er selbst ein wenig „verrückt“ – und wahrscheinlich haben „manche“ nicht ganz unrecht. Doch genau das zeichnet Daniel Enz aus. Immer in roten Turnschuhen und bewaffnet mit Boxhandschuhen und Clownnasen, schafft er es, Menschen in seinen Bann zu ziehen. Daniel Enz, Gründer und Inhaber der Firma enz coaching, ist leidenschaftlicher Verkaufstrainer. Dank beruflicher Stationen in diversen Branchen wie Textil, Tourismus, Finanzen und Medien kann er heute als Speaker und Trainer mit vielen Praxisbeispielen aus dem Vollen schöpfen. Immer als Vollblutverkäufer an der Front, war er massgeblich am Auf- und Ausbau des Vertriebs verantwortlich. Seine Trainings zeichnen sich durch den hohen Praxisgehalt aus. Daniel Enz warnt: „Wir gehen live – und das mit echten Kunden!“ Mit seiner jungen und dynamischen Art begeisterte er bereits Zehntausende Menschen in seinen Vorträgen und Verkaufstrainings in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

„Verkaufen ist meine Leidenschaft. Das trainiere ich. Darüber spreche ich. Nichts anderes!“

Themen

› Die Generation KundenB(e)RATER 3.0 ... denn braten Sie noch – oder verkaufen Sie schon?

- Wenn Verkäufer den Abschluss meiden wie der Teufel das Weihwasser
- Wie Sie sich im heutigen Verdrängungsmarkt durchsetzen
- Minutenschnitzel oder Schmorbraten? Wie Sie Kaufsignale in Abschlüsse umwandeln

› Kann nicht. Will nicht. Geht nicht ... Mentale Stärke im Verkauf. Ohne geht gar nix!

- Verkäuferkrankheit Nummer 1: Wie Sie vom Dauerjammerer zum Macher werden
- Warum viele Verkäufer ihre mentale Einstellung ändern sollten
- Wie Sie Ihr Erfolgsdreieck im täglichen Gebrauch anwenden

› Die verflixst-verfluchte Akquise! ... mit Live-Gesprächsaufzeichnungen in 2-er Gruppen

- „Wir haben das Beste und ich bin der Beste.“ Blablabla! Wie Sie Tante Frieda zu Hause lassen und auf den Punkt kommen
- Wie Sie Ihr Gespräch mit 5 Fragetechniken lenken und führen und somit Ihre Terminquote markant steigern
- „Kein Bedarf, kein Interesse, zu teuer!“ Wie Sie das Goldfischsyndrom vermeiden und die Königsdisziplin der „Einwände“ erfolgreich meistern

Referenzen & Presse

Auszug aus Referenzen:

Microsoft, HP Hewlett Packard, Zürcher Kantonalbank, Nestlé, Pfizer Pharma, Mobility, OMV, GE/Cembra Money Bank, Lista, Malik Management Zentrum, MAN, Migros Bank, SCHILD, Sprüngli, Swiss Re, UBS, RE/MAX, Valora

„Wenn man in der Schweiz einen Verkaufstrainer oder Speaker zum Thema Verkauf sucht, steht Daniel Enz ganz oben auf der Liste.“

IFJ Schweiz & Venture Kick

„Er gehört zu den Besten seines Fachs!“ **20Minuten**

„The Wolf of Sales.“ **Seminar Inside Magazin**

„Gestern Abend durfte ich an Deinem Verkaufsworkshop mit dem Titel ‚Akquise? Nein Danke!‘ teilnehmen. Resultat heute Morgen: fünf Telefonate, vier vereinbarte Kundenbesuche. Ganz herzlichen Dank für Deine wertvollen, durchdachten und praxiserprobten Inputs sowie die hilfreichen Unterlagen!“

Christoph Hartmann, Personalberater | Universal Jobs AG

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

Menschen: Roger Federer, Prof.-Gentlemen & Botschafter

Buch: The Shoe Dog – Die offizielle Biografie des NIKE-Gründers

Ereignisse: Wenn Seminarteilnehmer nach den Trainings die Umsätze steigern

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe E

Tagessatz

Honorargruppe E

Vortragssprachen



Reisekosten

St. Gallen / CH



Medien



Geschätzter

Kunde, Sie

können mich mal!

ISBN: 978-3961113156

20,22 €