

Dominik M. Aumer



Dipl.-Kfm. Dominik M. Aumer ist einer der führenden Experten für Vertriebsprozesse in Deutschland und Gründer der Personalberatung Entourage. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes und blickt auf mehr als zehn Jahre erfolgreiche Praxis im Vertrieb zurück. Mit der Entwicklung der Methode Sales Process Consultancy schließt Aumer die Lücke zwischen Vertriebspraxis und wissenschaftlich fundierten Inhalten. Seine Methode zeichnet sich durch ihre prozessbasierte Vorgehensweise und die hohe Umsetzbarkeit aus. Namhafte Kunden aus Industrie, Handel und Dienstleistung gehören zu seinen Referenzen. In seinen Beratungsprojekten, Trainings und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit seiner inspirierenden und unterhaltsamen Vermittlung gelebten Erfolgswissens.

„Life isn't about finding yourself. Life is about creating yourself.“ George Bernard Shaw

Themen

› Sales Processing – Wie Sie in 5 Schritten Ihre Vertriebsabläufe analysieren, strukturieren und optimieren

- Wie Sie Ihre gesamten Prozesse dokumentieren und auf den Prüfstand stellen
- Wie Sie Ihre Prozesse auf die aktuellen Kundenbedürfnisse anpassen und maximale Effizienz erreichen
- Wie Sie Ihren Mitarbeitern Wissensbausteine prozessbasiert zur Verfügung stellen und Ihre Kundenkommunikation qualitativ erhöhen
- Wie Sie Ihre Nullfunktionen im Prozess identifizieren und eliminieren
- Wie Sie durch einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess Ihre Erträge erhöhen und Umsatzerfolge maximieren

› Vertriebs-Excellence – Die 7 Thesen des Vertriebs der Zukunft

- Wie Sie die Kundenbedürfnisse mit System analysieren und gezielt agieren
- Wie Sie Ihre Vertriebsorganisation so ausrichten, dass Sie schneller als der Wettbewerber zum Handeln kommen
- Wie Sie auf Grundlage der Zukunftsanforderungen Kompetenzprofile definieren und geeignete Mitarbeiter rekrutieren

› Sales Values – Einzigartig verkaufen

- Wie Sie die richtigen Mitarbeiter finden und zu Botschaftern Ihrer Marke machen
- Wie Sie durch Ihr Werteleitbild Ihre Kunden zu echten Fans machen
- Wie Sie auf Basis Ihrer Sales Values die passenden Kunden finden und binden

Referenzen & Presse

„Für Spitzenleistungen im Sport benötigt man das richtige Training und Coaching. Sie wenden dieses Erfolgsrezept auf beeindruckende Art und Weise im Verkauf an. Danke für acht motivierende und inspirierende Tage!“

Kerstin Mühlner, 210-fache Handball-Nationalspielerin

„Der Architekt für Vertriebsabläufe in Deutschland.“

Jürgen Grossmann, Architekt & Gründer Grossmann Group

„Ihre Schulung hat Mitarbeiter, die seit 20 Jahren im Verkauf sind, bewegt. Sie haben bei diesen Verkäufern den Schalter im Kopf umgelegt. Wir verkaufen mit Ihrem Verkaufsprozess hochwertiger, erfolgreicher und mit unglaublicher Begeisterung!“

Nicole Paßora, Geschäftsführerin

„Aumer ist der Papst der Vertriebsprozesse!“

Thomas Thomsen, Niederlassungsleiter

„Ich habe mich mit den Teilnehmern Ihres Workshops unterhalten. Das ist das beste Feedback, das ich in meiner über 30-jährigen Laufbahn über eine Schulungsmaßnahme gehört habe.“

Reinhold Böhm, Führungskraft

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe **F**

Tagessatz

Honorargruppe **F**

Vortragssprachen



Reisekosten

München



Medien

