

Nicolai Christ

Der studierte Wirtschaftsinformatiker und MBA Nicolai Christ unterstützt seine Kunden in deren Leistungssteigerung mit dem Fokus auf erstklassige, individualisierte und nachhaltige Entwicklungskonzepte im Bereich der Vertriebs- und Führungskräfteentwicklung. Er ist ein international gefragter Trainer, Coach, Redner und Hochschul-Dozent zu den Themen Vertrieb und Präsentationskunst. Seine Spezialgebiete sind strategisches Verkaufen und Verhandlungsführung, Gesprächs- und Verkaufspsychologie sowie überzeugende Präsentationen und Storylines. Seine ungewöhnliche Mischung aus fundierter Ausbildung in verschiedenen Disziplinen und facettenreicher Praxiserfahrung ist so einzigartig wie seine kreative, provokante und motivierende Art. „Mit Spaß zur maximalen Leistungssteigerung“ ist sein Credo, die Nachhaltigkeit seine Mission. Das Erfolgsrezept von Nicolai Christ ist seine Leidenschaft, die Interaktion mit Menschen und sein Humor auf der Bühne. Dabei blickt er als Verantwortlicher für den Aufbau von Vertriebsorganisationen direkter und indirekter Absatzkanäle auf eine umfangreiche Expertise zurück.

„Enjoy Your Maximum Performance!“

Themen

Durch unterschiedlichste Ausbildungen hat Nicolai Christ seine eigenen Kompetenzen hinsichtlich Wissen und Methoden konsequent und kontinuierlich ausgebaut. Neben einer Trainer- und psychotherapeutischen Coachingausbildung ist er zertifizierter NLP Master und studierte Sprechwissenschaft & Sprecherziehung.

› Die Geheimnisse der Top Verkäufer im 21. Jahrhundert

- Wie Sie Kaufentscheidungen beeinflussen, bevor Ihr Kunde merkt, dass er sie längst getroffen hat
- Wie Sie sich von Ihrem Wettbewerb klar differenzieren
- Wie Sie Ihre Close-Rate nachhaltig steigern

› Verkaufen in der VUKA-Welt – Neue Vertriebler braucht das Land

- Was bedeutet Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität im Verkauf und in der Führung
- Wie Sie Wertesysteme zur Stabilisierung einsetzen können
- Wie Sie in einem agilen Umfeld Kundenbeziehungen nachhaltig aufbauen und pflegen

› „Wenn ich groß bin“, – sprach das Merkmal – „will ich mal ein Nutzen sein!“

- Wie Sie Ihrem Kunden Einzigartigkeit vermitteln
- Wie Sie Ihren Verkaufsprozess komplett neu ausrichten
- Wie Sie Ihre Präsentationen auf Verkaufserfolg umstellen

› Power Presentations & The Art of Story Telling

- Wie Sie mit Leidenschaft und Charisma andere für sich gewinnen
- Wie Sie mit vier einfachen Elementen Ihre Storyline entwickeln
- Was Sie von der Filmindustrie alles lernen können

Referenzen & Presse

„Die Leidenschaft, mit der Sie die Inhalte vermitteln, steckt an. Die Fähigkeit, charmant-provokant alles aus einem herauszuholen und dabei neue Wege aufzuzeigen, habe ich so noch nie erlebt – das beste Training bisher, vielen Dank!“

Jan Pörschmann, Managing Partner, Proventis GmbH

„Ein großartiges Training mit unglaublich viel Spaß und nachhaltigem Erfolg, kann ich nur jedem empfehlen, der endlich ‚merk‘-würdige Präsentationen halten will.“

Axel Stiehler, Geschäftsführer, Aquila Capital Advisors GmbH

„It has been a great experience working with you. The added value is more valuable due not only to your excellent trainer/mentor abilities but also to the way that you connect with people, and make them wish for a better version of themselves. We had good training and feedback sessions with clear and powerful messages and information and I wish to thank you for sharing with us.“

Robert Tatar, Sales Manager, Bosch Rexroth

Referenzen:

Oracle, Citrix, Infor, simplefact, Ricoh, Rimage, eCircle, Sprinkl, Deutsche Bank, Donner & Reuschel, comdirect, One Group, Aquila Capital, Nordcapital, Lloyd Fonds, AON Hewitt, Proventis Partners, Auctus Capital Partners, Audi, Robert Bosch, Mahle, Renk, GIZ

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe E

Tagessatz

Honorargruppe E

Vortragssprachen



Reisekosten

Inning am Ammersee



Medien

