



Kunden über SALES-EXPERTS

Wie beurteilen Kunden die Leistungen von SALES-EXPERTS?

Frau Corina Mohr, Marketing Siemens AG, Erlangen:

„Ich möchte mich noch einmal für das Seminar, das Sie für uns gehalten haben, bedanken. Ich war diese Woche auf einem anderen Seminar, wo ich bereits Ihre nützlichen Tipps bezüglich der Vortragstechnik anwenden konnte und zudem auch erkannt habe, wie professionell Sie waren.“

Herr Werner Scholl, selbständiger Unternehmensberater, München:

„Das Rhetorikseminar von SALES-EXPERTS war einfach „Klasse“. Durch Weglassen der „äähs“ und „ehms“ habe ich viel an Selbstsicherheit und Überzeugungskraft gewonnen. Selbst in schwierigen Situationen weiß ich mit den vermittelten Methoden meine Gesprächsziele zu erreichen. Auch Ansprachen vor einem größeren Publikum gelingen immer besser. Prädikat: „Sehr empfehlenswert!“

Herr Stephan Korb, Vertriebsleiter Siemens AG, Nürnberg

„Ich bin restlos begeistert! Alles was man braucht, um erfolgreich Mitarbeiter zuzuführen und zu motivieren und selbst in schwierigsten Mitarbeitergesprächen bestehen zu können, wurde auf äußerst anschauliche Weise vermittelt und konnte sofort in der Praxis umgesetzt werden. Dabei kam der Spaß in dem Workshop nie zu kurz. Besonders nützlich erwiesen sich die vielen „Spezial-Tipps“, die eben zeigen, dass ein Seminar ausschließlich vom Trainer abhängt. Mit Herrn Raschick haben wir einen Spitzentrainer kennen gelernt.“

Herr Peter Neidl, Geschäftsführer der Schloßbrauerei Naabeck:

Das SALES-EXPERTS-Führungskräfte-seminar war nicht nur für Manager mit Erfahrung über den gesamten Ablauf sehr positiv, angenehm und lehrreich, es ist auch für werdende Führungskräfte und Mitarbeiter mit Weisungsbefugnis sowie Gruppenleiter bestens geeignet.“

Herr Markus Huber, Geschäftsführer der Mauell AG Schweiz:

„Hier sieht man, was ein hervorragender Trainer/Seminarleiter aus dem altbekannten Thema wie „das erfolgreiche Verkaufen“ noch alles herausholen kann. Selbst ein erfahrener Geschäftsmann lernt hier neue Möglichkeiten und Feinheiten kennen. Mit einem Wort: „Dringend empfehlenswert.“



Fortsetzung:

Frau Daniela Stadler, PhoneCom Kommunikationsdienste GmbH:

„Das Seminar von SALES-EXPERTS war optimal und hinterlässt viele Ideen und wertvolle Tipps, die man in der Praxis sehr gut umsetzen kann.“

Herr Oliver Putz, Leiter e-Banking der Sparda-Datenverarbeitung:

„Das Seminar „Zeit- und Selbstmanagement“ war ein voller Erfolg! Durch die gute und umfassende Vorbereitung, die genau auf unsere internen Gegebenheiten abgestimmt war, konnten meine gesteckten Ziele gänzlich erreicht werden. Die stets praxisnahe Seminarführung hat alle Teilnehmer nachhaltig motiviert, künftig viel sensibler mit der zur Verfügung stehenden Zeit umzugehen.“

Herr Sankar Ramakrishnan, General Manager Simulation Center, Siemens AG:

„Das Vertriebsseminar von SALES-EXPERTS hat unsere Erwartungen voll erfüllt, die Seminarteilnehmer haben neben erfolgserprobten Methoden vor allem viele praktische Tipps erhalten, die sofort in der Praxis umgesetzt werden konnten.“

Herr Hans Böhm, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft Böhm:

Versuchen Sie doch jemanden ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen, wenn dieser seinen Bedarf noch gar nicht erkannt hat, oder seinen Nutzen nicht sieht.

Genau da setzt das Vertriebsseminar von SALES-EXPERTS an. Alles was man braucht, um erfolgreich zu sein: von der Terminvereinbarung über den ersten Kundenkontakt bis hin zum positiven Vertragsabschluss beinhaltet dieses Seminar wirklich alles! Durch den Workshopcharakter und die praktischen Übungen kann man künftig auch die schwierigsten Verkaufsgespräche meistern. Viele Tipps und Tricks des erfahrenen Seminarleiters ergänzend ein rundum perfektes Seminar, das die Investition jederzeit rechtfertigt.

Was ich in diesen drei Tagen erlebte, hat mich restlos überzeugt und begeistert!!!

Herr Erich Dirscherl, kfm. Leiter und Prokurist der Gruber Holzhaus GmbH Rötzing (Gruppe 1):

„Das Einkaufs-Seminar entsprach unseren Vorstellungen. Sie waren sehr fleißig und haben die Zeit bestens genutzt.“



Fortsetzung:

Herr Gerhard Gruber, Geschäftsführer der Gruber Holzhaus GmbH RötZ (Gruppe 2):

„Nahezu ein optimales Einkaufs-Seminar – für uns der Beginn einer engeren Zusammenarbeit im Bereich Einkaufen – Verkaufen – Training und Begleitung zu schwierigen Verhandlungen in der Praxis. Die Schulung brachte mir viel Positives, was ich bereits kurzfristig umsetzen konnte – sowohl betrieblich als auch privat“

Herr Klaus Hesselmann, AMADEUS IT GmbH, Parsberg:

„Ein mitreißendes Seminar mit bleibenden Eindruck! Viele Tipps für den täglichen Gebrauch!“

Frau Birgit Wagner, R-KOM GmbH Regensburg:

Der Trainer ging sehr gut auf die Branche und das individuelle Betätigungsfeld aller Teilnehmer ein und verstand es, dies praxisorientiert und auch wirklich realisierbar zu vermitteln. Herr Raschick überzeugte alle Seminarteilnehmer mit seinem persönlichem Einsatz.

Herr Armin Schmidt, Geschäftsführer der Kommunikationstechnik Schmidt:

Ein echt gelungenes und überzeugendes Seminar, aus dem man wirklich alles sofort in die Praxis umsetzen kann! Sie haben mir den Anreiz gegeben, aus dem „Tagesgeschäft“ aufzusteigen, um die SALES-EXPERTS-Methode „PYRASALS“ anzuwenden. Unglaublich! Jetzt nach der ersten Woche sind schon zählbare Erfolge zu verzeichnen. Ich bin wirklich begeistert und kann dieses Seminar nur jedem wärmstens empfehlen.

Herr Timm Barth, Geschäftsführer der ESKAP GmbH:

Sehr gelungenes Seminar als Grundlage der Verbesserung von Einkaufsverhandlungen.