

# Joachim Günster

Joachim Günster, StoryMaster, ist seit über 25 Jahren erfolgreich im Vertrieb. In dieser Zeit verzeichnete er viele große Erfolge, aber viele Angebote gingen auch ins Leere. Deshalb machte er sich auf die Suche nach dem Unterschied zwischen einer Absage und einem Abschluss. Er studierte Verkaufstechniken, beschäftigte sich intensiv mit Marketing und Werbung, Psychologie, Präsentations- und Kommunikationstechniken. Sein Fazit: Nichts für sich alleine führt zu erfolgreichen Projekten; erst die Kombination vieler Teilaspekte trägt den Erfolg. Zusammengefasst ergeben sie: Storytelling. Nachdem er das begriffen hatte, studierte er die Methoden und Techniken des Storytellings. In Vorträgen und Seminaren trainiert, vermittelt und lehrt er mit großem Erfolg die Kunst des Storytellings. Er begeistert damit Teilnehmer rund um den Globus, denn Storytelling ist die beste Verkaufsmethode der Welt...

„No Story. No Business.“

## Themen

### Storytelling im Verkauf – Verführen, nicht belehren

- Wie Sie das Herz Ihres Kunden erreichen und sein Verlangen nach Ihren Produkten entzünden
- Wie Sie mit Stories Emotionen erzeugen, die verkaufen
- Wie Sie Kunden faszinieren und sie als Fans und Markenbotschafter gewinnen

### Unternehmensstory – Die Grundlage für Erfolg und Wachstum

- Wie Sie Ihre eigene Story kreieren und so immer auf Kurs bleiben
- Wie Sie mit Ihrer Story auch in schwierigen Zeiten gewinnen
- Wie Ihre Story zum Leitfaden Ihres Erfolgs wird

### Digital Storytelling – Verkaufen in der digitalen Welt

- Wie Sie die richtigen digitalen Medien nutzen und noch mehr Umsatz erwirtschaften
- Wie Sie mit Content-Marketing Beziehungen aufbauen und Kunden gewinnen
- Wie Sie durch automatisiertes Marketing Ihre Reichweite erhöhen und Werbeausgaben einsparen

## Referenzen & Presse

„Als Vertriebsprofi mit langjähriger Erfahrung habe ich gedacht, ich hätte jede Vertriebsmethode schon einmal erlebt. Der StoryMaster hat mich jedoch verblüfft und in unserem Unternehmen eine nachhaltige Wirkung erzielt. Mit schnellen und messbaren Erfolgen.“

**Reinhard Janning, Chief Digital Officer, ec4u expert consulting AG**

„Nach dem Workshop war klar, dass auch die Mitarbeiter alles über die ‚beste Verkaufsmethode der Welt‘ erfahren mussten! Und dann auch noch die Start-up-Beteiligungen. Denn wir alle müssen irgendwie ‚verkaufen‘.“

**Ingo Weber, CEO FAS AG, Financial Solution Experts**

„Top Referent, sehr gutes Ambiente und sehr an der Praxis orientiert mit realen Beispielen.“

„Viele für den Vertrieb wichtige Punkte, auf den Punkt gebracht. Sehr hilfreich.“

**Feedback der Workshopteilnehmer bei IHK Zetis GmbH**

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

Impulsvortrag

Tagessatz

Reisekosten

Vortragssprachen

Honorargruppe E

Honorargruppe E

München

