

Prof. Dr. Dirk Zupancic

Die sehr guten Zeiten der letzten Jahre im Verkauf sind für viele Unternehmen leider vorüber. Dunklere Wolken ziehen auf. Es wird Zeit, die Optimierungsreserven im Vertrieb auszuschöpfen und das Unternehmen vertriebs- und zukunftsorientiert auszurichten. Prof. Dr. Dirk Zupancic ist dazu Ihr Partner. Er stammt aus der Schule der renommierten Universität St. Gallen. Er war Professor und Bereichsleiter in St. Gallen und leitete acht Jahre erfolgreich eine private Business School als Geschäftsführer und Präsident. Heute ist er Vortragsredner, Berater, Coach und begleitet Unternehmen als Aufsichts- und Beirat. Dirk Zupancic hat eine Mission: Sales Drive! Er unterstützt mit seinen Vorträgen und Seminaren Unternehmen darin, mit kundenorientierten Lösungen und höchster Professionalität im Vertrieb dauerhafte Wettbewerbsvorteile und profitables Wachstum zu erzielen.

” **Nachhaltiger Geschäftserfolg durch Sales Drive**



THEMEN

Dirk Zupancic steht für Themen mit Substanz. Für ihn zählen Fakten und Erfahrungen. Seine Inhalte und Methoden passt er individuell an seine Zielgruppen an. So adressiert er Top Manager und Führungskräfte ebenso erfolgreich wie Vertriebsleute.

+ **Erfolgreiches Unternehmenswachstum**

- Wie Sie die Wachstumstreiber für Ihr Unternehmen identifizieren
- Wie Sie Ihr Unternehmen auf Wachstum ausrichten
- Wie Sie mit der richtigen Strategie systematisch und nachhaltig Wachstum bewirken

+ **Spitzenleistungen im Vertrieb**

- Wie Sie die relevanten Skills für Spitzenleistungen erkennen
- Wie Sie die Mitarbeitenden im Vertrieb und die Führungskräfte optimal entwickeln
- Welche Barrieren Sie dabei aus dem Weg räumen müssen

+ **Digitalisierung im Vertrieb**

- Was bleibt, wenn sich der Staub der Digitalisierung gelegt hat
- Wie Sie die drei relevanten Strategiekonzepte im Verkauf der Zukunft digital und persönlich umsetzen
- Wie Sie erkennen, welche Vertriebsmitarbeitenden die Zukunft des Vertriebs gestalten

+ **Key Account Management**

- Wie Sie mit Ihren wichtigsten Kunden richtig umgehen und erfolgreich bleiben oder werden
- Wie Sie das St. Galler KAM-Konzept, von Dirk Zupancic mit entwickelt, optimal unterstützen
- Welche Barrieren die meisten Unternehmen daran hindern, ein wirksames KAM zu betreiben

+ **Weitere Sales-Drive-Themen gerne auf Anfrage!**

REFERENZEN & PRESSE

ABB, BASF, Bayer, Bogner, Bombardier Transportation, Clariant AG, E.ON, GEZE, Grundfos, Hilti, Lanxess, Swisscom AG, Thyssen-Krupp, URSA, viele Mittelständler und KMUs

Das sagen Teilnehmer seiner Veranstaltungen:

„Ein Tag mit Dirk Zupancic zum Key Account Management ist für mich ein Highlight, da ich sehr viele Tools-Informationen unmittelbar in meinem Berufsleben einsetzen kann und dafür bin ich ihm sehr dankbar!“

„Sehr gute Teilnehmerinteraktion. Er geht voll auf unsere Themen ein und leistet echten Mehrwert.“

„Fulminanter Impulsvortrag.“

„Klarheit und Tempo sind bei ihm einzigartig.“

„Herr Zupancic hat sich stark auf die Branche eingelassen und den Inhalt entsprechend angepasst. Sein Referat war äußerst verständlich, glaubwürdig und praxisorientiert.“

„Dirk Zupancic ist locker und natürlich. Seine Vorträge und die Diskussionen mit ihm haben viel Tiefgang.“

„Wissenschaftliche Erkenntnisse in Taktiken und Tricks für Praktiker übersetzt.“

INSPIRATION

„Mich inspirieren vor allem Begegnungen mit Menschen. Jeder Mensch ist einzigartig und hat seine eigenen Sichten, Erfahrungen und Geschichten. Darin sind die Muster des Erfolges in Management, Marketing und Verkauf zu finden. Sie zu entdecken ist meine Aufgabe als Wissenschaftler, sie für andere und mich nutzbar zu machen, ist meine Aufgabe als Referent, Berater und Coach.“

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe D
Tagessatz	Honorargruppe D
Reisekosten	Heilbronn
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Sales Drive
ISBN: 978-3658139001
32,99 €

Spitzenleistungen im Key Account Management
ISBN: 978-3800665181
49,80 €