



Robert Wilhelm

Robert Wilhelm hat sich als Direktverkaufsexperte mit dem Slogan „Mehr Umsatz. Mehr Zeit. Mehr Leben.“ auf den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen spezialisiert, die innerhalb von drei Monaten zu verkaufen sind. Dabei begleitet er Unternehmen verschiedenster Branchen bei der Erreichung ihrer Ziele. Schon zu Beginn seines Studiums zum Diplom-Betriebswirt erkannte er seine Affinität für überzeugende Verkaufskommunikation. Schnell sammelte er erste Erfahrungen im Direktverkauf – sowohl am Telefon als auch im Außendienst. Robert Wilhelm zählt zu den Trainern, Speakern und Coaches, die durchschnittliche Ergebnisse im Vertrieb nicht mehr tolerieren. Vielmehr spornt er seine Teilnehmer mit seiner Leidenschaft zu Höchstleistungen an – getreu nach dem Motto: Mehr Umsatz, mehr Zeit, mehr Leben.

„Mehr Umsatz. Mehr Zeit. Mehr Leben.“

THEMEN

+ „Verkaufen ist planbar – So machst Du aus Interessenten kaufende Kunden“

- Anfrage, Angebot, Auftrag – Erfolgsquoten im Verkauf entscheidend verbessern
- Persönliche Beziehung stärken – Mit diesen Formulierungen sicher zum Ziel
- Abschluss sicher verkaufen – Das „Wann“ entscheidet über das „Wie“
- **Verkaufen 2020 – sind Verkäufer ab jetzt überflüssig?**
- Online oder offline? Wie immer im Leben ist die goldene Mitte der richtige Weg
- Wo Alexa und Friends gut sind, der Verkäufer aber unverzichtbar bleibt
- Kommunikation und Rhetorik – Roboter brauchen Hilfe beim Abschluss

+ „Die 7 ultimativen Verkaufsbooster – Mehr Umsatz für mehr Leben!“

- Klär' die Spielregeln! Die 3 Fragen, die immer verkaufen
- Geschenke solltest du annehmen! Nutze Einwände als Chance!
- Erkenne Kaufsignale und frag nach dem Abschluss – immer!

REFERENZEN & PRESSE

„Besten Dank für zwei herausragende Tage, mit ganz viel Herzblut, Leidenschaft und erforderlicher Portion Humor. Ich freue mich heute schon auf meine Termine morgen!“

Dirk Zenz, Vertriebsleiter, Jungbluth Fördertechnik GmbH & Co. KG

„Sehr innovatives und praxisorientiertes Training mit viel Spaß und Authentizität.“

Denis Schawer, Sales Manager, Yareto GmbH

„Ein super kompetenter und sympathischer Trainer mit Tipps für den Alltag. Vielen Dank für einen inspirierenden Seminartag.“

Nina Jung, selbstständige Imageberaterin

„Ein brillantes Seminar! Kurz und knackig exakt auf den Punkt gebracht!! Viele neue Techniken, Gedankenanstöße und Tipps wurden vermittelt, aber auch wichtige Tools aufgefrischt, die man schon kannte. Robert, ein cooler Typ, der es versteht, seine Teilnehmer abzuholen und ihnen auf direktem Weg rüberzubringen, was zu tun ist, worauf es ankommt und wie das beste Ergebnis möglich wird!!“

Elli Efstathiadou, Star-Teamleader, Tupperware Deutschland

INSPIRATION

„Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ – Philip Rosenthal

„Tausende Verkäufer bleiben tagtäglich hinter ihren Möglichkeiten zurück. Genau aus diesem Grund ist es mein Antrieb, Ergebnisse im Verkauf nachhaltig und praxisorientiert auf Champions-League Niveau zu heben.

Nur wer es schafft, die grundlegenden Tugenden im Verkauf mit den neuen Medien zu verbinden, wird morgen noch erfolgreich sein.“

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

- Impulsvortrag** Honorargruppe D
- Tagessatz** Honorargruppe E
- Reisekosten** Dortmund
- Vortragssprachen**

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG

