

# Steffen Schlatter

Steffen Schlatter, Berater, Trainer und Coach aus tiefster Überzeugung, begleitet seit 20 Jahren mit seinem Team erfolgreich anspruchsvolle nationale und internationale Kunden und das branchenübergreifend – sowohl im Mittelstand als auch im Großkonzern. Durch seine jahrelange Vertriebs- und Führungserfahrung als Key Account Manager, Sales Manager und Director Central + Eastern Europe, Top Performer bei mehreren internationalen IT-Unternehmen, weiß der studierte Diplom-Kaufmann genau, wo der Schuh drückt. Er fängt da an, wo andere aufhören, denn sein Motto lautet „Vertrieb und Führung systematisch gestalten“. Mit seiner sehr analytischen, humorvollen und emotionalen Art begeistert er seine Zuhörer, damit diese strukturiert und nachhaltig neue Wege gehen.

## „Struktur und System im Vertrieb durch das Buying Center“

### THEMEN

- + **Complex Selling im Buying Center – Komplexe Verkaufssituationen systematisch managen**
  - „Viele Köche verderben den Brei!“ – Viele Kaufbeeinflusser beim Verkauf komplexer Projekte erkennen und steuern
  - Längere Verkaufsentscheidungsprozesse systematisch zum Erfolg führen
  - Eigene Vertriebspipeline proaktiv managen und Erfolgswahrscheinlichkeiten von Big Deals vorhersagen (Forecasting)
  - Vertriebsfolge erhöhen durch synchronisierte Verkaufsteams (Selling Center)
  - Situatives Verkaufen und Diversity im Vertrieb: Wie erkennt man Persönlichkeitstypen beim Kunden und setzt eine personen-zentrierte Verkaufspsychologie um?
- + **Leadership – Konsequenz führen**
  - Die authentische Führungskraft als Vorbild, um Mitarbeiter zu bewegen
  - Herausfordernde Führungsaufgaben in schwierigen oder kritischen Situationen meistern
  - Was tun, wenn der Mitarbeiter versucht, sich der Führung zu entziehen?
  - Selling to the C-Level: Auf Geschäftsführungsebene schnell und nutzenorientiert punkten
  - Deutsches Management trifft internationale Kommunikation: Meetings und „Dotted Lines“ managen
  - Mit „Politics“ und „Flurfunk“ in Konzernstrukturen umgehen

### REFERENZEN & PRESSE

Mehr als 120 Unternehmenskunden, ca. 34.000 Teilnehmer in knapp 20 Jahren


- AbbVie
- BASF
- Betterspace
- BOSCH
- Deutsche Bundesbank
- Lufthansa
- MAIT
- Newport
- Nielsen
- Olympus
- Roche
- Staufen
- tipico

### INSPIRATION

- John P. Kotter – Leading Change
- Miller / Heimann – Strategic Selling
- Michael T. Bosworth – Solution Selling
- Sue / Duncan – Winning Complex Enterprise Sales
- Miller / Heiman – Key Account Management
- Fredmund Malik – Führen Leisten Leben
- Stephen Covey – Die 7 Wege zur Effektivität

[www.speakers-excellence.com](http://www.speakers-excellence.com)

### HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

- Impulsvortrag** Honorargruppe E  
**Tagessatz** Honorargruppe F  
**Reisekosten** Frankfurt am Main  
**Vortragssprachen** 

### LIVE-BOOKING



### MEDIEN & EMPFEHLUNG