

Stefanie Scheel

Stefanie Scheel ist Expertin für den Verkauf und hat ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht. Die gelernte Einzelhandelskauffrau und studierte Betriebswirtin, trainiert seit über 10 Jahren erfolgreich Mitarbeiter und Führungskräfte von großen und internationalen Unternehmen des Einzelhandels in Deutschland, Österreich und in der Schweiz. Sie verfügt über langjährige Führungserfahrungen im Handel und stand selbst jahrelang im Verkauf. Ihre Trainings überzeugen durch absolute Praxisnähe (von der Praxis – für die Praxis). Sie gehört mit zu den Besten ihres Fachs und verdeutlicht alle Techniken und Tipps durch anschauliche Beispiele. Alles, was sie trainiert, kann sofort angewendet werden und ist leicht und schnell verständlich. Sich durch gezielte Rhetorik auf den Kunden einzulassen, ihm zuzuhören und ihn zu begeistern, ist ihr täglich Brot. Über die Jahre hat sie außerdem eine Technik entwickelt, mit der Zusatzverkäufe leicht, zielgerichtet und erfolgreich realisiert werden können. Sie arbeitet sehr motivierend und ist mit Spaß und Feuereifer dabei.



„Du führst den Kunden und nicht der Kunde Dich.“

THEMEN

+ Smartselling – clever verkaufen im Retail

- „Sie kommen klar, oder?“ – Entdecken Sie neue und individuellere Möglichkeiten, um spielerisch und leicht mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen
- „Nur noch so, wie es da hängt!“ – Haben wir nicht, gibt es nicht. Wie Sie es schaffen, das Beste aus Ihrem Sortiment herauszuholen und Bedürfnisse zu wecken
- „Darf’s ein bisschen mehr sein?“ – Auf leichte und unaufdringliche Art und Weise dem Kunden mehr verkaufen und ihn dabei als Stammkunden gewinnen

+ „David gegen Goliath!“ – In digitalen Zeiten durch verbindliche Rhetorik überzeugen

- Wie Sie es offline schaffen, Ihr Gegenüber mit den richtigen Worten innerhalb von Sekunden zu begeistern
- „Oh, das wird aber schwierig!“ Wird es nicht: Vermeiden Sie Nebenkriegsschauplätze in Ihrer Sprache & legen Sie Leichtigkeit hinein
- „Da finden wir eine Lösung!“ Konflikte und Einwände schnell und einfach durch richtige Argumentation lösen

+ Als gute Führungskraft verhältst Du Dich: „Dumm, neugierig und faul.“

- Wie Sie durch richtige Techniken und Methoden zu einer sicheren und kompetenten Führungskraft werden
- Wie Sie Mitarbeiter richtig wahrnehmen und individuell führen.
- Feedback geben will gelernt sein. Wie Sie Ihr Team zu Höchstleistungen anregen

REFERENZEN & PRESSE

Gewinnerin des SPEAKERSLAM Stuttgart 2019 Awards in der Kategorie Kommunikation und Motivation

Estee Lauder, Parfümerie Douglas, P&C, Esprit, C. J. Schmidt, Futterhaus, Citti-Park, Messe Leipzig, Strellson, Feinheimisch, McArthurGlen Designer Outlet Center, Seeschlösschen Grandhotel, Baby Walz, Joop, Windsor, Intersport

INSPIRATION

„Das Corssen-Prinzip“ – die vier Werkzeuge für ein freudvolles Leben von Jens Corssen; ‚Das große Los‘ von Maika Winnemuth; ‚Ich bin raus: Wege aus der Arbeit, aus dem Konsum und der Verzweiflung‘ von Robert Wringham

Menschen, die mich begeistern und inspirieren:

„Maika Winnemuth für ein Denken außerhalb der Komfortzone und den Mut, neue Dinge zu machen und geregelte Bahnen zu verlassen; Hermann Scherer für sein unerschütterliches Wachrütteln und seine Motivation und mein Onkel Kurt, der für seine Visionen immer gebrannt hat. Er hat mir vorgelebt, dass alles möglich ist. Für seinen Willen und seine Motivation ist er ein großes Vorbild für mich.“

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe F
Tagessatz	Honorargruppe F
Reisekosten	Kiel
Vortragssprachen	

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG

