



Stefan Heller

Stefan Heller ist spezialisierter Trainer zum Thema Kompetent – Sicher – Verkaufen. Er schöpft aus einem Erfahrungsschatz von über 25 Jahren im Bereich Service, Vertrieb und Führung, insbesondere im innovativen Mittelstand und der Industrie. Seit 20 Jahren entwickelt Stefan Heller maßgeschneiderte Trainings aus und für die Praxis für den jeweiligen Kundenbedarf mit nachhaltiger Wirkung. Dabei schätzen ihn seine Kunden als kompetenten, vertrauensvollen und den Unternehmenszielen verpflichteten Geschäftspartner. Die Teilnehmer seiner Trainings, Ausbildungen und seiner Coachings profitieren erfolgreich von den auf die Praxis zugeschnittenen Techniken und Methoden, die er selbst erlebt und auch konsequent anwendet. Sie loben dabei die lebendige und humorvolle Ausstrahlung, seine Leidenschaft für das Thema, die klare Trainingsstruktur und die praktischen Beispiele aus dem Tagesgeschäft. Stefan Heller gibt sein Wissen auch als Autor mit Büchern, Lernkarten und Fachartikeln weiter.

„Kompetent – Sicher – Verkaufen

THEMEN

- + **„Wer fragt, der führt!“ ... aber wohin?**
 - „Beziehungen ist nicht alles, aber ohne Beziehungen ist alles nichts!“ – Wie Sie Beziehungen aufbauen und Vertrauen schaffen
 - Wie Sie mit den richtigen Fragen, Bedeutungen klären, Denkblockaden auflösen und Vorwände und Einwände bearbeiten.
 - Wie Sie mit wirksamen Tools Ihre Ergebnisse deutlich verbessern und den Umsatz steigern
- + **Erfolg entsteht im Kopf – Mit dem richtigen „Mind Set“ zum Spitzenergebnis!**
 - Vom Mangeldenken zum Möglichkeitsdenken – Schaffen Sie einen Ressource-Zustand voller Kreativität und Schlagfertigkeit!
 - Mit dem bewussten Einsatz von Techniken bei sich selbst und den Gesprächspartnern die gewünschte Wirkung erzielen
 - Souverän auftreten, sicher wirken und Vertrauen schaffen sorgt für Abschluss und Umsatz!
- + **Sicher in Akquise und Verkauf**
 - Wie Sie mit einer gezielten Vorbereitung sicher und souverän am Telefon und im Gespräch auftreten
 - „Empathie schafft Sympathie!“ – Wirkungsfaktor Beziehungsaufbau
 - Die 5 A's im Verkaufsgespräch – Wirksame Phasen bis zum Abschluss und nachhaltiger Bindung

REFERENZEN & PRESSE

- 2015** Nominiert zum Vorbildunternehmer 2015 mit Auszeichnung
 - 2015** Ernennung zum Certified Business Trainer, ausgestellt durch die nach EN ISO/IEC 17024 von ICMCI akkreditierte Personen-zertifizierungsstelle incite GmbH
 - 2016** Top Coach (Ergebnis unabhängiger FOCUS-Umfrage) in den Bereichen Kommunikation, Führungskräfte und Vertrieb
 - 2019** EXPERTE – Auszeichnung “Führung & Vertrieb” (Erfolg Magazin)
 - 2020** Experte Award Erfolg Magazin und TOP 500 der wichtigsten Köpfe D-A-CH der Erfolgswelt
 - 2020** Proven Expert Auszeichnung 5 Sterne TOP Empfehlung und TOP Dienstleister
 - 2021** Top 500 Liste und Award Erfolg Magazin, EXCELLENCE Award
- Kundenauszug:** Bridgestone, Tonfunk, INGBank, Seeger Orbis, GASA GmbH, Bioscientia, Rheese + Thies, Cogitaris, DMB, Kühne + Nagel, Whitford, OBI, Hintz, Mundorf, First Stop, Mundipharma, Glyn, Richer + Frenzel, Lobster, KMW AG, Fraundorfer Aeronautics, VR Smart Finanz AG, KMW AG, VR Smart Finanz AG u. v. m.

Auszug Firmenreferenzen:

„Das Training fand an 20 Tagen an verschiedenen Standorten in Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz statt, an denen auch Mitarbeiter aus Luxemburg und Belgien anwesend waren. Wir haben Sie als kompetenten und engagierten Trainer erlebt, dem es mit seiner professionellen Seminarleitung gelungen ist, die Teilnehmer mit seiner Art zu begeistern, mitzunehmen, zu motivieren und die Inhalte erfolgreich zu vermitteln. Das spiegeln auch die durchweg positiven Rückmeldungen und das Teilnehmerfeedback wider.“
Bernhard Rein, Vice Präsident Luftfracht Zentraleuropa, Change-Management-Trainingsmaßnahme

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe F
Tagessatz	Honorargruppe F
Reisekosten	Idstein / Wiesbaden
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG



IKFV- Lernkartenset Akquise
 ISBN: 978-3966985128
 8,90 €

Professionelle Kommunikation – Endlich mehr Erfolg im Beruf
 ISBN: 979-8525637870
 25,00 €