

Daniel Enz



Manche sagen, seine Vorträge und Trainingsmethoden sind, wie er selbst, ein wenig „verrückt“ – und wahrscheinlich haben „manche“ nicht ganz unrecht. Doch genau das zeichnet Daniel Enz aus. Immer in Anzug und roten Turnschuhen, schafft er es, Menschen in seinen Bann zu ziehen. Daniel Enz, Gründer und Inhaber der Firma enz coaching, ist leidenschaftlicher Verkaufstrainer & Speaker. Dank beruflicher Stationen in diversen Branchen wie Textil, Tourismus, Finanzen und Medien kann er heute als Speaker und Trainer mit vielen Praxisbeispielen aus dem Vollen schöpfen. Immer als Vollblutverkäufer an der Front, war er massgeblich für den Auf- und Ausbau des Vertriebs verantwortlich. Seine Trainings zeichnen sich durch den hohen Praxisgehalt aus. Daniel Enz warnt: „Wir gehen live – und das mit echten Kunden!“ Mit seiner jungen und dynamischen Art begeisterte er bereits Hunderttausende Menschen in seinen Vorträgen und Verkaufstrainings in Deutschland, Österreich, Italien und der Schweiz.

Verkaufen mit Leidenschaft. Das trainiere ich. Darüber spreche ich. Nichts anderes!

THEMEN

- + **Die Verkäuferpersönlichkeit – Die Basis des erfolgreichen Verkaufens**
 - USP vs. PVP: Erkennen Sie, was Kunden wirklich kaufen
 - Verkäuferkrankheit Nr. 1: Wie Sie vom Dauerjammerer zum Macher werden
 - Wie Sie Ihr Erfolgsdreieck im täglichen Gebrauch anwenden
- + **Die Verkaufstechniken – Die Kirsche-on-Top des erfolgreichen Verkaufens**
 - Wie Sie ein Verkaufsgespräch proaktiv führen
 - Von der Vorbereitung bis zur Nachbearbeitung: Wie Sie mit den 8 Verkaufsphasen strukturiert vorgehen
 - Oh weh, oh weh, Ihr Kunde kauft im www. Wie Sie vom Berater zum Verkäufer werden
- + **Die verflixt-verfluchte Akquise! ... mit Live-Gesprächsaufzeichnungen**
 - Wir haben das Beste und ich bin der Beste. „Blablabla.“ Wie Sie Tante Frieda zu Hause lassen und auf den Punkt kommen
 - Gesprächseinstiegskiller-Fragen. Wie Sie die häufigsten Fehler im Akquise-Gespräch vermeiden und dadurch mehr Abschlüsse erzielen
 - „Kein Bedarf, keine Zeit, zu teuer!“ Wie Sie das Goldfisch-Syndrom vermeiden und die Königsdisziplin der „Einwände“ mit nur 3 Grundtechniken meistern
- + **Der Preis macht Schweiss – Die Preisverhandlung**
 - Der Coca-Cola-Pepsi-Effekt. Bekannte Marken haben hohe Preise. Wir schauen, was Marken in unseren Köpfen auslösen und wie das unsere Entscheidung beeinflusst
 - Die 2 wichtigsten Regeln der Preisverhandlung: wenn nichts mehr geht ... dann folgt die Preisverhandlung. Doch das will geübt und vor allem vorbereitet sein
 - Das Preisverhandlungsmodell ROPA: Ein Modell, das im Nachhinein betrachtet simpel, logisch und einfach klingt. Doch die einfachen Dinge sind oft die schwierigsten

REFERENZEN & PRESSE

Zu seinen Kunden gehören: Microsoft, HP Hewlett Packard, Zürcher Kantonalbank, Nestlé, Pfizer Pharma, DB Schenker, Mobility, Viseca Card Services, OMV, Cembra Money Bank, Fielmann, OBI, Migros, MAN Bus & Trucks, SCHILD, Sprüngli, SwissRe, UBS, RE/MAX, Valora, Interio, Topwell, Bernina, Johnson & Johnson, Swisscom Directories, Sanitas Troesch u. v. m.

„Wenn man in der Schweiz einen Verkaufstrainer oder Speaker zum Thema Verkauf sucht, steht Daniel Enz ganz oben auf der Liste.“
IFJ Schweiz & Venture Kick

„Er gehört zu den Besten seines Fachs!“ **20Minuten**

„The Wolf of Sales.“ **Seminar Inside Magazin**

„Er ist einer der besten Trainer & Speaker zum Thema Verkauf. The salesperson himself!“ **Dr. Stefan Frädrieh, GEDANKENTanken**

„Daniel Enz ist eine geballte Ladung an Informationen mit hohem Praxisgehalt. Ein Vollblutverkäufer!“ **Kronen Zeitung**

„Er gehört zu den ‚Top Shots‘ der Ostschweizer Wirtschaft, ohne die zwischen Alpstein und Bodensee (fast) nichts läuft.“
LEADER Magazin

INSPIRATION

Menschen: Roger Federer – Profi, Gentleman, Botschafter
Buch: The Shoe Dog – Die offizielle Biografie des NIKE-Gründers
Film: Eddie the Eagle – alles ist möglich
Ereignisse: Wenn Seminarteilnehmer nach den Trainings die Umsätze steigern

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN


Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	St. Gallen / CH
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG





Geschätzter Kunde, Sie können mich mal!
 ISBN: 978-396113156
 24,90 €