

# Justin Haiböck

Justin Haiböck, Mag. rer.nat., Unternehmensberater, Autor, studierte an der Wirtschaftsuniversität und Universität Wien Handelswissenschaften & Sportmanagement. Mit 25 Jahren Erfahrung in Verkaufs- & Vertriebsprozessen hat er bis heute über 15.000 Verkäufer und Führungskräfte begleitet und unterstützt, ihr volles Potenzial zu erkennen und umzusetzen. Er ist ein Experte, wenn es um Verkauf, Vertrieb & Kundenbegeisterung geht. Mit seinem Buch "So werden Ihre Kunden Sie lieben" hat er schon fast 10.000 Menschen inspiriert. Zu seinen Kunden zählen namhafte Unternehmen als auch internationale Konzerne aus den Bereichen Handel, Telekommunikation, IT, Automotive, Pharma u. v. m. In seinen Seminaren und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit einem Feuerwerk aus Praxistipps und fundierten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Er versteht es, Hirn, Herz & Humor gleichermaßen anzusprechen, sodass eins garantiert ist - ein motivierender Vortrag. Lassen Sie sich von Justin Haiböck zu neuer Leidenschaft inspirieren und erfahren Sie, wie Sie Ihren Verkaufserfolg systematisch steigern...

„Mentales wird Reales - Wie Sie Ihr Mindset auf Verkaufserfolg programmieren“



## Themen

### Verkauf im digitalen Zeitalter - analog schlägt digital

- Wie Sie mit Ihrer Persönlichkeit schnell Offenheit & Vertrauen aufbauen und ein Einkaufserlebnis schaffen
- Wie Sie mit System erfahren, was Ihr Kunde wirklich will
- Wie Sie Kauflust erzeugen und viel schneller zum Abschluss kommen

### Lust auf Verhandlung - so erreichen Sie Ihre Ziele

- Wie Sie Ihr Mindset auf Verhandlungserfolg programmieren
- Wie Sie in 7 maßgeblichen Schritten Ihre Verhandlungsstrategie & -erfolg planen und durchführen
- Hart zur Sache, weich zum Menschen - Wie Sie die optimale Balance aus Ergebnis und Partnerorientierung schaffen und Ihre Ziele erreichen

### Führungskraft als Coach -

#### Wie Sie Mitarbeiter zur Höchstleistung befähigen

- Wie Sie als Coach die Leistung Ihrer Mitarbeiter multiplizieren
- Wie Sie Lust auf Feedback machen, getreu dem Motto: "Feedback is breakfast for Champions"
- Wie Sie auch in herausfordernden Zeiten durch kluges Coaching die Lust auf Leistung erhalten
- Wie Sie mit den 5 effektivsten Coaching-Methoden das Teamergebnis messbar steigern

Weitere Themen:

### Mentales wird Reales -

#### Wie Sie Ihr Mindset auf Erfolg programmieren

### Storytelling -

#### "Märchenhaft" verkaufen im digitalen Zeitalter

## Referenzen & Presse

A1 mobilkom, Apple, AstraZeneca, Biogena, BKS Bank, Blue Tomato, BMW, BRP-Rotax, C.Bergmann Baustoffe, Coface, din notlicht, drei, Energie Steiermark, Erco Leuchten, Erste Bank, FACC, Fill Maschinenbau, Ford, Fronius International Schweißtechnik, Fronius International Solar Energy, HKT, Hervis, Intersport, Kirschnick Food, KSV 1870, LG Electronics, Marc O'Polo Moden, MFO Matratzen Deutschland, Nestlé, ÖAMTC, Oberbank, Raiffeisen, Red Zac, Renault/Nissan, REWE, Roche Pharma, Rosenbauer Feuerwehrtechnik, Sport 2000, T-Mobile, Team 7, Tele 2, Uniqua Versicherungen, Verbund, Vivatis Holding AG, Voest Stahl, Wiener Krankenanstalten Verbund, Wiener Stadthalle Veranstaltungsmanagement, Wirtschaftskammer Wien u.v. m.

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

**Impulsvortrag**

**Tagessatz**

**Reisekosten**

**Vortragssprachen**

Honorargruppe E

Honorargruppe E

**Wien**



Free Call aus dem jeweiligen  
Festnetz zu Ihren regionalen  
Ansprechpartnern:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11