

Mag. rer. nat. Justin Haiböck



Justin Haiböck, Mag. rer. nat., Unternehmensberater und Autor, studierte an der Wirtschaftsuniversität und Universität Wien Handelswissenschaften und 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 und Kundenbegeisterung geht. Mit seinem Buch „So werden Ihre Kunden Sie lieben“ hat er schon fast 10.000 Menschen inspiriert. Zu seinen Kunden zählen sowohl 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 und 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 und 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

+ So geht Verkauf digital

- Wie Sie online oder hybrid professionell auftreten
- Wie Sie Ihre Energie und Ihren Charme auch online überbringen
- Wie Sie auch komplexe Produkte/Dienstleistungen online perfekt in Szene setzen
- Wie Sie digital einen Verkaufsturbo zünden

+ Lust auf Verhandlung – So erreichen Sie Ihre Ziele

- Wie Sie Ihr Mindset auf Verhandlungserfolg programmieren
- Wie Sie in 7 maßgeblichen Schritten Ihre Verhandlungsstrategie planen und erfolgreich umsetzen
- 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

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.

„Justin Haiböck ist für mich ein echter Experte zum Thema Kundenbegeisterung – 100 % Weiterempfehlung!“ **Dr. Holger Schwarting, MBA, Vorstand Sport 2000/Zentrasport Österreich e. Gen.**

„Justin Haiböck hat uns als Trainer und Coach sowohl in der gesamten Customer Journey in unseren Stores (Österreich, Deutschland, Schweiz), als auch in der Professionalisierung unseres Aussendienst-Teams in diesen Ländern zielgerichtet begleitet. Gerade im Gesundheitsbereich ist ein ausbalancierter Gleichklang aus fachlich einfühlsamer Beratung und maximaler Kundenorientierung der Schlüssel zum Erfolg. Für beides steht Justin Haiböck zu 100 %. Ich freue mich über die langjährige Zusammenarbeit mit ihm.“ **Roman Huber, MSc. Geschäftsführer der BIOGENA GmbH & Co. KG**

„Justin Haiböck ist ein echter Kundenflüsterer. Er lebt, was er lehrt.“ **Walter Koch, Geschäftsführer, KSV1870 Forderungsmanagement GmbH**

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Wien / AT
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG

