

# Klaus-J. Fink



Jurastudium, Speaker und Erfolgstrainer, Bestsellerautor und Herausgeber von DVD- und Audiotrainings. Er gilt als absoluter Top Speaker zu den Themen Verkauf, Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Als Keynote Speaker zu den Themen Verkauf, Motivation und Persönlichkeit ist er bekannt für einen mitreißenden, eloquenten Vortragsstil. Klaus-J. Fink ist Dozent an der European Business School, Gastredner an der Europäischen Fachhochschule in Brühl sowie Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin. Klaus-J. Fink ist mehrfacher „Trainer des Jahres“ und 2012 wurde er in die „Hall of Fame“ der German Speakers Association anlässlich der Ehrung für sein Lebenswerk aufgenommen.

## TopSelling – Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer

### THEMEN

- + **Klaus-J. Fink überzeugt als Motivationsredner u. a. zu folgenden Themen:**
  - Verkäufer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht
  - Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – Mehr Gewinn
  - Vom Berater zum Verkäufer zum Spitzenverkäufer
- + **TopSelling – Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – Mehr Gewinn**
  - Die Persönlichkeit des Verkäufers als Erfolgsgarant
  - Die Identifikation mit dem Unternehmen und dem Produkt
  - Marketing – mit klaren Strategien Kunden gewinnen
  - Die verkäuferischen Fähigkeiten optimieren – Verkaufen ist „Maulwerk“
- + **Empfehlungsmarketing**
  - Begeisterte Kunden als Sprungbrett für neue Kunden
  - Die Frage nach qualifizierten Empfehlungen im Verkaufsgespräch
  - Kundeneinwände zur Empfehlungsfrage kennen und entkräften
- + **Bei Anruf Termin**
  - Erfolgsfaktoren für professionelle Telefonakquise
  - Profi-Tipps, um die Terminquote am Telefon zu erhöhen
  - Professionelle Einwandbehandlung am Telefon

### REFERENZEN & PRESSE

Allianz Versicherung AG, Berenberg Bank, BMW Händlerverband, Deutsche Bank, Deutsche Post Direkt Marketing, Deutsche Vermögensberatung AG, Engel & Völkers, Knauf Gips KG, Lifta, Microsoft, Novartis Pharma GmbH, Schwörer Haus KG, Sparkassenakademien, StepStone Karriereportal, VORWERK Deutschland Stiftung & Co. KG, WeberHaus GmbH & Co KG und viele weitere renommierte Unternehmen

„Fink hat für alle Probleme eine Lösung. Kein Einwand des Kunden, auf den eines seiner Reaktionsmuster nicht anzuwenden ist. Locker und mit viel Schwung vom ersten Moment an vermittelt er schnell das Gefühl, dass nichts so einfach ist, wie das richtige Wort zur richtigen Zeit zu finden.“ **Sales Profi**

#### Stimmen von Seminarteilnehmern:

„Ihr Vortrag war der beste, den ich je gesehen und gehört habe! Nur Ihtretwegen habe ich an der Veranstaltung teilgenommen, die Sie aus meiner Sicht mit Ihrem hinreißenden Auftreten gerettet haben. Noch nie war ich in einer solchen positiven Gefühlsphase, innerhalb von Minuten so motiviert.“

„Nie zuvor habe ich einen Referenten erlebt, der ein derartiges rhetorisches, entertainmentartiges Feuerwerk entzündet hat! Leider war es viel zu schnell zu Ende. Danke für diese Erfahrung!“

### INSPIRATION

Was mich inspirierte, Verkaufstrainer zu werden:

- eine wichtige Erkenntnis: Verkaufen kann man lernen
- mein Wunsch, über mich hinauszuwachsen: wieder und wieder
- dass ich gerne mit Menschen arbeite
- mein dickes Fell: Ich lasse mich nicht frustrieren
- der Wunsch nach Abwechslung: Verkauf ist und bleibt dynamisch

www.speakers-excellence.com

### HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

<b>Impulsvortrag</b>	Honorargruppe D
<b>Tagessatz</b>	Honorargruppe D
<b>Reisekosten</b>	<b>Bonn</b>
<b>Vortragssprachen</b>	

### ONLINE-PROFIL



### MEDIEN & EMPFEHLUNG



**TopSelling: Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und Gewinn**  
 ISBN: 978-3869366609  
 24,90 €

**Empfehlungsmarketing: Königsweg der Neukundengewinnung**  
 ISBN: 978-3658060770  
 24,99 €