

# Peter Halvax



Peter Halvax, Redner und Trainer aus Leidenschaft, ist ein Experte für zielgerichtete Kommunikation im Vertrieb. Die Trainings basieren auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Psychologie. Sein Know-How sammelte er in seiner langjährigen Tätigkeit im Verkauf eines internationalen Konzerns. In seinen Coachings, Seminaren und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit seiner motivierenden, inspirierenden und emotionalisierenden Art der Vermittlung gelebten und erprobten Erfolgswissens. Er ist ein Mann aus der Praxis für die Praxis, der es versteht, alle Kanäle der Verkaufskommunikation anzusprechen und zu aktivieren.

**Begeistern Sie! Verkaufen Sie! – einfach, emotional, effektiv** ”

## THEMEN

- + **Die 3x3-Formel für Verkaufs-Profis – Die einfache Kunst des „Neuen Verkaufens“**
  - So verstehen Sie, wie Ihr Kunde „tickt“; von Wünschen und Voraussetzungen zum „Haben-Wollen“
  - Wie Sie mit neuen Methoden im Kopf, im Bauch und im Herzen Ihres Kunden punkten
  - Verkaufsgespräche leicht, erfolgreich und souverän führen
  - Wie Ihre Vorschläge durch Klarheit und Struktur überzeugen
  - Wie Sie Ihren Kunden begeistern
  - Der Verkäufer als Mutmacher und Begleiter
  - „Emotionaler“ Verkauf bzw. die Bedeutung des „Eierkopf-Modells“
  - Wie Sie mit der Ampel-Technik Emotionen auslösen, optimale Entscheidungsvoraussetzungen schaffen und erfolgreich sind
- + **Verhandeln Sie erfolgreich – Mit psychologischen Faktoren und schlaun Geheimnissen**
  - Kluge Strategien und Taktiken
  - Mitentscheidende Grundvoraussetzungen und Psychologie
  - 4 Phasen – 4 Assen in der Verhandlungs-Kommunikation
  - Umgang mit unkooperativen Verhandlungspartnern
  - Die 5 Grundbedürfnisse des Gegenübers
  - Vom Widerstand zur Win-win-Situation
- + **Schlagfertigkeit mit Charme – Wie Sie im Vertrieb wirkungsvoll kontern**
  - Wie Sie in drei Schritten Ihr eigenes Schlagfertigkeiten-Repertoire aufbauen
  - Wie Sie Grenzen setzen, ohne zu verletzen
  - Wie Sie die vier Hauptangriffskategorien identifizieren und mit Methode eliminieren
  - So reagieren Sie auf Einwände elegant und zielgerecht

## REFERENZEN & PRESSE

Bank Austria, Casinos Austria, Bawag/PSK, Coca-Cola, Ecolab, Harley Davidson, Henkel CEE, Johnson Diversey, Hansa KWC, Loomis, Miele, Mobilkom, Hutchison/Drei, Janssen-Cilag, Steyr-Werner, Abbott, Remax, UPC, E-Media/TV-Media, IKEA, Post, Kone, Kurier, Sony, Voest, Swatch-Group, Strabag, Wiener Rotes Kreuz, Velux, Citroën, Intercar Skoda, Wr. Städtische, Elizabeth Arden, Wirtschaftsbund Wien, Flughafen Wien

„Peter Halvax hat uns in seinen Trainings auf eine äußerst praxisnahe Art und Weise einen professionellen und entspannten Zugang zu unseren Kunden gezeigt. Jeder von uns hat gespürt, dass er dieses Training selbst lebt und mit Herz und Hirn auf uns und unseren Arbeitsalltag eingeht. Mit seinen vielen spannenden Geschichten und seinen sehr menschlichen Zugängen hat er bei mir und unseren Shop-Mitarbeitern einen bleibenden Eindruck hinterlassen.“


**Christoph Mangold, Quality Manager Own Retail, Hutchison/Drei Austria GmbH**

„Alle beteiligten Mitarbeiter waren ab dem ersten Training voll und ganz begeistert! Mit höchster fachlicher Kompetenz, wobei aber auch der nötige Humor nicht zu kurz kommt, versteht es Herr Halvax hervorragend, zielgerichtete Botschaften auf den Punkt zu bringen!“

**Bernhard Karlsberger, Geschäftsführer, HANSA Austria GmbH**

www.speakers-excellence.com

## HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

<b>Impulsvortrag</b>	Honorargruppe <b>E</b>
<b>Tagessatz</b>	Honorargruppe <b>E</b>
<b>Reisekosten</b>	<b>Wien / AT</b>
<b>Vortragssprachen</b>	

## ONLINE-PROFIL



## MEDIEN & EMPFEHLUNG

