

Markus Milz



Zu wenig Umsatz. Zu wenig Aufträge. Sie haben das Gefühl: Da ist mehr drin im Vertrieb? Wo aber sollen Sie ansetzen: Preise senken? Vertrieb motivieren? CRM, Systeme, Training? Markus Milz kennt diese Probleme aus eigener Erfahrung. Seine erste eigene Firma hätte ihn fast ruiniert: „Mein Vertriebsteam ist gut. Die kriegen das hin“ – aber leider blieb der Erfolg aus. Es folgten harte Zeiten: Alle Gesellschafter stiegen aus, nur er selbst blieb übrig. Vertrieb wurde zu seiner Passion. Er fand Lösungen und schrieb erfolgreiche Bücher darüber. Was ihm bei seinen schreibenden Kollegen auffiel: Jeder propagierte ein anderes, alleinig heilbringendes Vertriebsprinzip. Seine Erfahrung sagte: Man muss flexibles Werkzeug dabei haben und in der richtigen Situation anwenden. Aber vor allem: die Menschen einbinden, welche ein System umsetzen sollen. Gehen Sie mit Markus Milz auf die Reise und erkennen Sie, wie Sie „Vertrieb aus dem Bauch“ in einen strukturierten Erfolgsprozess umwandeln und wie gute Strategien auch tatsächlich realisiert werden.

„SALESTOOLBOX® – der Experte für Vertriebsmanagement und Führung mit System“

THEMEN

- + **Sales-Champions-Strategien für Führungskräfte – Anleitung zum systematischen Vertrieb**
 - Wollen, Können, Dürfen, Tun – Wo geht's lang?
 - Die Rolle der Führungskraft im Vertrieb - Heute und Morgen
 - Best Practice – Die SALESTOOLBOX® für erfolgreichen Vertrieb mit System
- + **Superhelden im Vertrieb! – Chaka-Chaka oder doch System?**
 - Wie Sie mit einem systematischen Vertriebsprozess gezielt Umsätze von Neu- und Bestandskunden profitabel steigern
 - Wie Sie mit cleverer Kundensegmentierung das volle Potenzial Ihrer Bestandskunden ausschöpfen
 - Best Practices – effiziente Vertriebsprozesse erleben und anwenden
- + **Der Vertrieb ist tot, es lebe der Vertrieb! – Digitales Verkaufen im 21. Jahrhundert**
 - Sie sind der Erfolg – Wie Ihre Persönlichkeit verkauft
 - Wie der Kunde durch Sie erfährt, was er wirklich braucht
 - Wecken statt Decken – Wie Sie Bedarf schaffen statt diesen nur zu befriedigen
 - Wie Sie für Ihren Kunden unentbehrlich werden und ihm seine Beschaffungsprozesse erleichtern
- + **Preis mit Strategie – Es gibt immer einen, der es billiger macht!**
 - Preis als Qualitätsmerkmal: Warum billig oft nicht profitabel ist
 - Wie Sie Ihre individuellen Werttreiber finden und Ihren eigenen „richtigen“ Preis bestimmen können
 - Wie Sie auf Einwände wie „zu teuer“ reagieren und in Preisverhandlungen die Oberhand behalten

REFERENZEN & PRESSE

„Batman im Vertrieb? Ja, das macht völlig Sinn. Ich saß im Publikum und kann das nur bestätigen. Danke, Markus Milz, für den Vortrag. Wie immer auf den Punkt gebracht.“ **Christian Fritsche, Marketing- und Vertriebsoptimierung, Wirtschaftsmediation**

„Wir sind total begeistert! Herr Milz hat mit seinem Vortrag ‚Es gibt immer einen der es billiger macht‘ unsere Mitglieder, Kunden und Partner auf eine spannende Reise mitgenommen und eine erfrischend neue Sichtweise auf das Thema ‚Preissetzung‘ vermittelt.“ **Hans Joachim Arnold, Chairman of the Board, Arnold Glas**

„Mit seinem humorvollen Vortrag zum Thema Preissetzung hat Herr Milz uns zum Nachdenken gebracht. Eine sehr passende Mischung aus Fakten, Ideen und Anekdoten – super!“ **Thomas Hildenbrandt, Leiter Vertrieb, Profile Inland, VEKA AG**

„Toller Vortrag über Effizienz und Effektivität im Vertrieb! Man merkt, dass Herr Milz nicht nur exzellentes Know-how, sondern auch viel Leidenschaft für das Thema hat. Er versteht es, die entscheidenden Dinge motivierend und packend rüberzubringen!“ **Georg Lecheler, Partner, Oppenhoff & Partner**

„It was a great pleasure to be able to listen to your presentation on sales last week at the German House in London. One of the best presentations I have heard within my 15 years career.“ **Magdalena Crosa, Poland & Germany Desk Director, Santander UK Corporate & Commercial**

INSPIRATION

„Das Leben muss rückwärts verstanden, aber vorwärts gelebt werden.“ Dieses Kierkegaard-Zitat hat mich geprägt. Wer in der Erinnerung lebt, verpasst eine Zukunft voll fantastischer Möglichkeiten. Deshalb unterstütze ich Menschen und Unternehmen, ihr Potenzial zu nutzen. Weil man dafür Grenzen überschreiten, Altes verstehen und Neues wagen muss, erweitere ich auf Reisen meinen Horizont durch die Faszination fremder Kulturen.“

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe D
Tagessatz	Honorargruppe D
Reisekosten	Köln
Vortragssprachen	

LIVE BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG

Systematischer Vertrieb
ISBN: 978-3648142592
9,95 €

Vertriebspraxis Mittelstand: Leitfaden für systematisches Verkaufen
ISBN: 978-3658011970
39,99 €