

Roger Rankel

Seine Bücher werden Bestseller und wenn er auspackt, dann hören sie ihm zu: Verkäufer und Berater, Vertreter der Industrie und des Einzelhandels. Jährlich hält er 150 Vorträge vor weit mehr als 30.000 Zuhörern zu seinen Kernthemen: "Wie komme ich zu neuen Kunden?", "Wie mache ich mehr Umsatz?", "Wie kann ich besser verkaufen?". Das Unternehmermagazin impulse schreibt: "Die Zahl der Neukunden bei Rankel's Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!" Seine Ideen in der "Beratung von Unternehmen" haben eine außerordentliche hohe Umsetzungsquote. So arbeiten schon mehr als 500 kleinere Vertriebe, Mittelständler & Weltmarktführer erfolgreich nach seiner mehrfach ausgezeichneten Methode der Kundengewinnung. In der Marketing- und Vertriebswelt zählt der achtfache Buchautor zu den Besten seiner Branche....

„KUNDEN KAUFEN HEUTE ANDERS“

Themen

Die Geheimnisse der Umsatzverdoppler

- So machen Sie mehr aus Ihrem Geschäft
- Tricks & Kniffs der Umsatzstärksten
- Provozieren und manipulieren Sie – aber richtig

So funktioniert Empfehlungsmarketing heute

- Endlich Empfehlungen statt kalte Akquise
- Die Sauberkeitsgarantie und der Expertenstatus
- So werden Sie gut bewertet und wirklich empfohlen

Permanente Kundengewinnung – digital & persönlich

- So gewinnen Sie Fürsprecher und Wiederkäufer
- Teilen ist das neue Empfehlen im Internet
- Die wertvollsten Erkenntnisse aus der Kaufforschung

Auszeichnungen:

- Preisträger „Großer Preis für den Mittelstand“
- Preisträger „Mittelstands-Buch“
- Mehrfach „Publikumsliebbling“
- Mehrfach „Trainer des Monats“
- Mutmacher des Jahres
- Goldener Trainingspreis

Referenzen & Presse

3M, Allianz, AXA, BORA, DVAG, ERGO, Gelbe Seiten, Haufe-Lexware, Hochtief, medi, Microsoft, MLP, Pfizer, Procheck24, Raiffeisenbank, RWE, Sal. Oppenheim, Sparda-Bank, SKY, Volksbank, Volkswagen, WiFi, WWK sowie verschiedene Genossenschaften, Verbände, Redneragenturen und (Messe-)Veranstalter

„Zufriedene Teilnehmer sind sein Markenzeichen.“
Siegfried Haider, German Speakers Association

„Als langjähriger Verkaufstrainer habe ich schon viele Trainer-Kollegen gesehen. Doch Roger Rankel ist eine Klasse für sich: tiefgründig, praxisnah und unglaublich sympathisch. Er bereichert die gesamte Vertriebsbranche – und seine Seminare, Vorträge und Coachings sind sehr zu empfehlen.“

Alexander Heim, Verkaufstrainer

„Roger Rankel ist Deutschlands bester Vertriebsexperte.“
Alexander Löbner, Herausgeber Finanzpraxis

Honorare / Reisekosten / Sprache

Impulsvortrag
Tagessatz
Reisekosten
Vortragssprachen

Honorargruppe E
Honorargruppe E
München


Live-Booking

Medien & Empfehlung



Das kleine Buch vom großen Verkauf: 99 Tipps für mehr Umsatz (Dein Business)



Sales Secrets: Warum jeder ein Verkäufer ist und dieses Wissen braucht: Mit Interviews prominenter Persönlichkeiten

Free Call aus dem jeweiligen
Festnetz zu Ihren regionalen
Ansprechpartner:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11