Paket P-0009637

Referent

Stefan Culjak

„TrustSelling – verkaufen ohne zu verkaufen“

Programm-Idee

Stefan Culjak, Autor und Unternehmer aus Leidenschaft hat nach seiner Ausbildung zum Kaufmann im Feinkostbetrieb erste Erfahrungen im Verkauf gesammelt. Seinen Erfahrungsschatz erwarb er sich in der Zeit als Vertriebsdirektor im Weindirektvertrieb. Heute ist er Inhaber der renommierten Weinhandelsgruppe CM Exclusive Weine mit mehr als 20 Handelsagenturen. Er konnte sein Unternehmen innerhalb von 13 Jahren zu den Top-5-Versandhandelshäusern für hochwertige Weine im deutschsprachigen Raum aufbauen. Stefan Culjak wurde 2003 zum Unternehmer des Jahres ausgezeichnet und hat für seine Produktstrategie viele weitere Preise erhalten und betreut über 120.000 Kunden weltweit. In seinen Vorträgen begeistert er die Teilnehmer durch seinen Praxisbezug und wertvollen Impulsen. Er ist ein motivierender…

Paket-Nummer: 0009637

Region:		Gesamt-Deutschland
Teilnehmer:		ab 10 Teilnehmer
Verfügbarkeit:		ganzjährig
Dauer:		1.5 Stunden
Mögliche Sprachen:		deutsch

Paket P-0009637

Referent

Stefan Culjak

„TrustSelling – verkaufen ohne zu verkaufen“

Beschreibung

THEMEN
Führung Heute und Morgen
- Wie Sie mit einer sinngebenden Vision Menschen für sich gewinnen und zum Erfolg führen
- Wie Sie mit wertschätzender Kommunikation Vertrauen aufbauen und eine nachhaltige Beziehung schaffen
- Wie Sie in Zeiten des ständigen Wandels Führung erfolgreich meistern und den Unternehmenserfolg sichern

TrustSelling – verkaufen ohne zu verkaufen
- Wie Sie durch Achtsamkeit die wirklichen Bedürfnisse Ihrer Kunden und Partner erkennen und zielgerichtet bedienen
- Wie Sie ein Umfeld des Vertrauens schaffen und dauerhaft erfolgreich Beziehungen pflegen
- Wie Sie mit System Kauf-erlebnisse schaffen, Ihre Marke emotional verankern und Kunden zu Fans machen

Strategien zum Spitzenerfolg im Vertrieb
- Wie Sie Mitarbeiter zu Unternehmern machen
- Wie Sie Spitzenleistungen abrufen können
- Wie Sie Kosten sparen und Ihren Umsatz drastisch erhöhen
- Wie Sie das limbische System zu mehr Verkaufserfolg nutzen können

REFERENZEN & PRESSE
„Stefan Culjaks Erfolgsstrategien haben die Produktivität meiner Mitarbeiter sofort signifikant erhöht.“
A. Anichhofer, Geschäftsführer

„Wirksame Tools, kurzweilig und mit Humor verständlich gemacht. Ein Muss für jeden, der sich und sein Unternehmen zu mehr Wachstum verhelfen will.“
M. Werler, Unternehmer

„Herrn Stefan Culjak erlebe ich als Mann der Taten. Sie spüren in seinen Seminaren und Vorträgen die Authentizität der Darstellung und erfahren so in jedem Augenblick die Praxisnähe der Themen.“
W. Schneider, Geschäftsführer BS Akademie

„Alle waren derselben Meinung wie ich: Ihr Seminar ist ein klassischer Fall von ‚aus der Praxis in die Praxis‘. Als Mentaltrainer weiß ich, wie schwierig es sein kann, komplexe Sachverhalte zielgruppenorientiert und einfach zu transportieren. Hier bekommen Sie von mir eine glatte Eins.“
Eleftherios Pursanidis – Mentaltrainer

„Vielen Dank für Ihren charmanten Einblick in Ihr so erfolgreiches Unternehmen. Mit exzellentem Fachwissen, viel Esprit und voller Charme haben Sie und Ihre Mitstreiter unsere Mitglieder und Gäste sensorisch berührt.“
Ludwig Hoos, Beirat Marketingclub Frankfurt

Anbieter-Bewertungen

1 abgegebene Bewertungen	★★★★★	4.67 von 5 Sternen
Preis/Leistungsverhältnis:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Vollständigkeit der Leistungen:	★★★★☆	4.00 von 5 Sternen
Freundlichkeit des Personals:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Zutreffen der Beschreibung:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Erwartungen erfüllt?	★★★★★	5.00 von 5 Sternen
Persönliches Engagement:	★★★★★	5.00 von 5 Sternen

Paket P-0009637

Referent

Stefan Culjak

„TrustSelling – verkaufen ohne zu verkaufen“

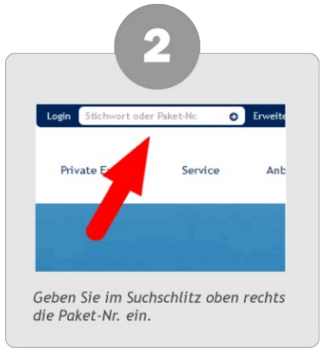
Zusatzleistungen

- Offenes Seminar
  Preis: auf Anfrage!
- Einzel-Coaching, 3 Stunden
  Preis: auf Anfrage!
- Tagessatz, Preis zzgl. MwSt.
  Preis: 2.500,00 € pauschal

Wie Sie in 3 Schritten ein individuelles Angebot für diese Programm-Idee kostenfrei anfordern und offene Fragen klären können

www.hirschfeld.de - Paket-Nr. 0009637

Gehen Sie zu www.hirschfeld.de



Geben Sie im Suchschlitz oben rechts die Paket-Nr. ein.

Folgen Sie dem Schalter „Termin und Preis unverbindlich anfragen“