

Dirk Stöcker, Ihr Verkaufstrainer & Speaker:



Dirk Stöcker gilt als der Verkaufsexperte für Vertrieb, Neukundengewinnung, Key-Account-Management und Vertriebsaufbau.

Als Kundenversther bekannt, wird der Vollblutunternehmer mit der Hands-on-Mentalität für seine Umsetzungsstärke im operativen Geschäft und der damit verbundenen Praxisnähe im Vertriebstraining geschätzt.

Besondere Anerkennung bekommt er für seine werte- und gleichzeitig leistungsorientierte Umsetzungsstärke. „Werte schaffen Werte“ ist das Lebensmotto von Dirk Stöcker.

Themenschwerpunkte in Training, Coaching und Beratung:

- Digitales Verkaufen
- Neukundengewinnung im B2B
- Verkauf von A-Z
- Effizienz im Vertriebsaußendienst
- Key-Account-Management
- Emotionales und werteorientiertes Verkaufen
- Verhandlung & Preisgespräch
- Verkauf auf Messen: Von der Messevorbereitung über das erfolgreiche Messegespräch bis hin zur abschlusssicheren Nachbearbeitung

Zielgruppen:

Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte, Vertriebsinnendienst, Vertriebsaußendienst, Vertrieb, Verkäufer auf der Fläche, Mitarbeiter Telemarketing, Handwerk & Technik

Beitrag & Methode für nachhaltigen Trainingserfolg:

- Detaillierte Bedarfsanalyse
- Lernphase
- Trainieren, Erfahren, Reflektieren
- Können und Wachsen
- Frequenz und Quotenmessung vor und im Training sowie im anschließenden Tagesgeschäft

Eigene Weiterbildung:

- Transaktionsanalyse - CHANCES Institut für Aus- und Weiterbildung
- Train the Trainer - ifsm - Institut für Sales & Managementberatung
- Systemische Beratung - Bernd Schmid

Sprachen:

Deutsch und Englisch

Aktuelle Referenzen:

Villeroy & Boch, AEG, XEROX Kopiersysteme, Came Unternehmensgruppe Antriebstechnik, Enjoy Motors Deutschland GmbH Antriebstechnik, Sonoro Audio GmbH, Coupies GmbH Mobile Internet FMCG, Think&Sell, ama Adress- und Zeitschriftenverlag, Walltrup GmbH Elektroindustrie, Campus 1a Akademie
Weitere Referenzen gerne auf Anfrage.

Häufige Rückmeldung von Teilnehmern:

- Fachwissen und Praxiserfahrung sind überzeugend
- Zugänglicher Trainer mit viel Empathie
- Spaß und Energie stecken die Teilnehmer an
- Aus der Praxis für die Praxis

triup® Efficient Sales
ANSCHRIFT Im Schloßpark 8
53773 Hennef
Germany
INTERNET www.triup.de
TELEFON 02242 / 918275-0