

A hand-drawn diagram of a sports field, possibly a soccer field, on a clipboard. A hand is holding a black marker, pointing to a specific area on the diagram. The background is a blurred image of a person's arm and hand.

ONE DAY SALES ACADEMY

SPORT **ERFOLGREICH** MACHEN.

_WAS DU NACH DEM SEMINAR NOCH BESSER KANNST



- FOKUS LEADGENERIERUNG

Wie ist es systematisch möglich, immer wieder neue Kundengruppen sowie Leads zu generieren? Wir helfen Dir, Wachstum im Vertrieb zu erzielen.



- MINDSET IM VERTRIEB

Mindset, emotionale Kommunikation und ein mehrwertstiftendes Verständnis von Vertrieb, sind zentrale Bausteine der One Day Sales Academy.



- NEXT-STEP-STRATEGIE

Diese Strategie führt Dich nachhaltig zum Erfolg beim Aufbau einer Buddy-Ebene. Du lernst, wie man nicht verkauft! Wir zeigen Dir, warum „nicht verkaufen“ Dein Hebel für Mehr-Umsatz ist.



- KAUFSIGNALE ERKENNEN

Du willst lernen, wie Du die Kaufsignale Deiner Gesprächspartner besser erkennen kannst? Wir geben Dir das Know-How über versteckte Kaufsignale im Vertrieb.



- KÖNIGSDISZIPLIN KALTAKQUISE

Am Telefon Menschen von meinem Produkt begeistern. Kaltakquise wird oft als die Königsdisziplin bezeichnet und kann gleichzeitig so einfach sein.



- EIGENE ROLLE IM VERTRIEB

Hunter vs. Farmer. In welcher Rolle spielst Du Deine Stärken am Besten aus und wirst dadurch von Deinen Kunden als kompetent und in Deiner Energie wahrgenommen?

_EINEN TAG VOLLGAS IM VERTRIEB



Steffen Tegeler,
Leiter Vertrieb & Marketing
Prokurist TBV Lemgo Lippe

Stephan bringt einen guten Mix aus Vertriebstraining und Sportexpertise mit. Das ist für mich ungemein wertvoll, weil ich ein paar allgemeine vertriebliche Inputs bekomme, die mir in meiner alltäglichen Arbeit helfen. Zusätzlich war es ein cooles Team und Netzwerk, das man knüpfen kann mit Mitstreitern, die im Grunde die gleichen Probleme und Aufgaben haben.



Martin Geisthardt,
Bereichsleiter Vermarktung St. Pauli 1910 e.V.

Auch wenn wir hervorragende Fachkolleg*innen im Team haben, ist es m.E. zwingend notwendig, sich beständig professionellen Input von Außen zu holen. Wir arbeiten regelmäßig mit Stephan zusammen und bekommen eine fundierte Experteneinschätzung und Handlungsempfehlungen zu unseren Prozessen und Themen im Vertrieb. Die Ergebnisse helfen uns dabei, die ambitionierten Ziele zu erreichen.

_DEIN INVESTMENT

BASIC TICKET

- Teilnahme an der One Day Sales Academy
- inkl. Seminar Unterlagen
- inkl. Teilnahme an der Abendveranstaltung am Vorabend.*

1 Teilnehmer € 549,-

zzgl. MwSt., Reisekosten und Tagungspauschale.
Essen und Getränke bei der Abendveranstaltung werden als Selbstzahler abgerechnet.



*Exklusive Abendveranstaltung
powered by ESB Marketing Netzwerk
mit Keynotes. Anschließend gemeinsames Abendessen und Netzwerken.

VIP

VIP TICKET

- Teilnahme an der One Day Sales Academy
- inkl. Seminar-Unterlagen
- Netzwerk & Dinner am Vorabend
- 60 min persönliches Coaching ab einer Woche nach dem Seminar
- inkl. Teilnahme an der Abendveranstaltung am Vorabend.* Essen und Getränke sind ebenfalls inklusive

1 Teilnehmer € 949,-

zzgl. MwSt., Reisekosten und Tagungspauschale

DIREKT ZUR BUCHUNG