



Einladung zum Workshop "Sales Secrets"

Sales Secrets – Warum JEDER ein Verkäufer ist und dieses Wissen BRAUCHT

„Hand aufs Herz ...“

... sind Sie von dem, was Sie tun, von dem, was Sie verkaufen, überzeugt?
Sehr wahrscheinlich.

Doch schaffen Sie es auch, Ihre Kunden im gleichen Maße zu überzeugen?

Der VMÖ bietet Ihnen im Rahmen dieses eintägigen Workshops mit Roger Rankel überraschende Einblicke in die Magie erfolgreichen Verkaufens – mit Insider-Tipps prominenter Persönlichkeiten!

Gerade in Zeiten wie diesen ist es auch für Marktforscher - sowohl Instituts- als auch Betriebsmarktforscher - wichtig, ihre Dienstleistungen kundenorientiert und vor allem erfolgreich zu verkaufen!

Termin: 11. Februar 2010, 10:00 Uhr bis 18:00 Uhr

Ort: Wien, genauer Ort wird noch bekannt gegeben

Kosten: EUR 300,-- für VMÖ- und VÖWA-Mitglieder
EUR 400,-- für Nicht-Mitglieder

[Anmeldung ab sofort ONLINE!](#)

Begrenzte Teilnehmerzahl!

Inhalte

Sales Secrets gibt überraschende Einblicke in die Magie erfolgreichen Verkaufens. Außergewöhnlich erfolgreiche Menschen sind nicht nur High Performer, sondern auch geniale Verkäufer. Ihren Geheimnissen ging Roger Rankel auf den Grund. Der renommierte Experte für Sales und Marketing führte über Monate hinweg Gespräche mit Personen des öffentlichen Lebens, die äußerst erfolgreich sind.

Aus diesen Interviews und zwei Jahrzehnten eigener Erfahrung im Verkauf hat er zahlreiche Sales Secrets destilliert – Verkaufsgeheimnisse, die jeden Profi-Verkäufer begeistern werden, aber auch diejenigen, die sich bisher gar nicht als Verkäufer gesehen haben. Denn jeder ist Verkäufer!

Roger Rankel

... ist namhafter Experte für Vertrieb & Marketing. In seiner 15-jährigen Vertriebspraxis gründete er eines der erfolgreichsten mittelständischen Unternehmen in Deutschland.

Für sein soziales Engagement, aber auch für seine innovativen Ansätze zur Neukundengewinnung und sofortigen Umsatzsteigerung wurde er 2001 mit dem renommierten Wirtschaftspreis „Oskar für den Mittelstand“ ausgezeichnet.

2002 startete Roger Rankel mit der Gründung der Roger Rankel Vertriebstrainings seine zweite Karriere. Schnell profilierte sich das Unternehmen als der führende Seminaranbieter für namhafte Auftraggeber wie Dunlop, Microsoft, Premiere, Pioneer u.v.m. Seine Vertriebsstrategien wurden bereits mehrfach prämiert.

Als Vortragsredner und Trainer begeisterte Roger Rankel bereits Tausende von Zuhörern in ganz Europa. Erfolgsorientierte Unternehmen setzen daher auf ihn, wenn es um Key-Note-Vorträge oder Trainings geht. Auch als Autor hat der passionierte Verkäufer auf sich aufmerksam gemacht – seine Bücher sind längst Bestseller.

Auszeichnungen:

Oskar Preisträger 2001

Mutmacher des Jahres 2003

Goldener Trainingspreis 2007

EXPERTE FÜR VERTRIEB & MARKETING



Roger Rankel

Roger Rankel ist namhafter Vortragsredner und Trainer für angewandte Vertriebsstrategien. Die von ihm entwickelten und mehrfach ausgezeichneten Trainingssysteme haben Tausende Schulungsteilnehmer und Vortragsbesucher in ganz Europa begeistert. Für Firmenveranstaltungen ist er ein viel gebuchter Key-Note-Speaker. DAX-Unternehmen, aber auch kleine und mittelständische Unternehmen zählen zu seinen Kunden. An der Fachhochschule Worms begleitet er einen Lehrauftrag im Fachbereich Marketing.

„Sales Secrets – Insidertipps für Top-Verkäufer“