



Profil

KLAUS-J. FINK: DER TOPSELLING-EXPERTE

Klaus-J. Fink ist Top-Speaker, Erfolgstrainer, Coach, Buchautor sowie Herausgeber von DVD- und Audiotrainings.

TOP-SPEAKER & TRAINER

Klaus-J. Fink gilt als absoluter Top-Speaker zu den Themen Verkauf, Neukundengewinnung, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Als Keynote-Speaker ist er bekannt für einen mitreißenden, eloquenten Vortragsstil, der große Auditorien begeistert. Authentizität und Professionalität stehen für ihn an erster Stelle und seine Zuhörer schätzen ihn für seine direkte und unverblünte Art.

Als Trainer referiert Klaus-J. Fink sowohl in offenen Seminaren als auch in Inhouse-Trainings über die Inhalte seiner Keynote-Vorträge. Anhand von Kurzvorträgen, Einzel- und Gruppenarbeiten sowie Fallstudien beleuchtet er Themen wie Empfehlungsmarketing, Telefonakquise, Verkaufstraining gleichermaßen für Einsteiger in die Vertriebsbranche wie auch für erfahrene Verkäufer.

Klaus-J. Fink ist außerdem Dozent an der European Business School, Gastredner an der Europäischen Fachhochschule in Brühl sowie Lehrbeauftragter an der Steinbeis Hochschule Berlin.

REFERENZEN (Auswahl)

Allianz Versicherungs AG | Bausparkasse Schwäbisch Hall AG | BMW | Creditreform e.V. | Deutsche Postbank AG | Deutsche Vermögensberatung AG | DEVK Versicherungen | Ford-Werke GmbH | Gothaer Allgemeine Versicherung AG | Jaguar Deutschland GmbH | LVM Versicherungen | Microsoft | Nestlé | Postbank Finanzberatung AG | StepStone Deutschland AG | tecis Holding AG | VORWERK Deutschland | Wüstenrot Bausparkasse LBS Immobilien GmbH | Commerzbank | Credit Suisse | Deutsche Bank | HypoVereinsbank, Deutschland/Luxemburg | Postbank | UBS

KEYNOTES

Klaus-J. Fink hält Ihnen den Spiegel vor und zeigt Ihnen, wie Sie sich wirklich gut verkaufen. Er redet Klartext. Er will wachrütteln und Ihnen beweisen, dass mit der richtigen Einstellung und Strategie jeder zum Top-Verkäufer werden kann.

- » Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn
- » Mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer
- » Empfehlungsmarketing – Königsweg der Neukundengewinnung
- » Professionelle Telefonakquise – Terminvereinbarung



Profil

BUCHAUTOR UND HERAUSGEBER

Klaus-J. Fink hat sich nicht nur vom Jurastudenten zum Star-Verkaufstrainer für Telefonakquise und Empfehlungsmarketing im deutschsprachigen Raum entwickelt, sondern er hat sich auch als Buchautor einen Namen gemacht. Entstanden sind bereits mehrere Bücher und Hörbücher zu Themen rund um den Verkauf, die Telefon- und Neukundenakquise und den Vertrieb.

PUBLIKATIONEN (Auswahl)

- » **TopSelling: Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und Gewinn**
- » **Empfehlungsmarketing: Königsweg der Neukundengewinnung**
- » **Bei Anruf Termin: Telefonisch neue Kunden akquirieren**
- » **Hörbuch TopSelling: Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und Gewinn**



AUSZEICHNUNGEN

Klaus-J. Fink wurde zweimal der Conga Award Deutschland verliehen. Der renommierte Keynote-Speaker erhielt zweimal die Auszeichnung als „Trainer des Jahres“. Er ist Expert Member of „Club 55“, die Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten. 2012 wurde er in die ‚Hall of Fame‘ der German Speakers Association anlässlich der Ehrung für sein Lebenswerk aufgenommen.



TESTIMONIAL

„Ihr Vortrag war der beste, den ich je gesehen und gehört habe! Nur Ihretwegen habe ich an der Veranstaltung teilgenommen, die Sie aus meiner Sicht mit Ihrem hinreißenden Auftreten gerettet haben. Noch nie war ich in einer solch positiven Gefühlsphase, so motiviert innerhalb von Minuten. Nie zuvor habe ich einen Referenten erlebt, der ein derartiges rhetorisches, entertainmentartiges Feuerwerk entzündet hat. Leider war es viel zu schnell zu Ende. Danke für diese Erfahrung.“

„Superspitzenseminar! Danke, dass wir mitmachen konnten! Es wird einen großen Einfluss auf mein persönliches und berufliches Leben haben.“

„Einfach Spitze! Die vorgestellten Techniken wie zum Beispiel Schnitzeltechnik oder Sie-Standpunkt sind richtig gut. Hier konnte jeder, selbst mit langer Vertriebserfahrung, sehr viel dazulernen. Besonders hilfreich waren die vielen Formulierungsbeispiele für Gesprächseröffnung und Einwandbehandlung. Jetzt kommt es darauf an, dieses Wissen auch effektiv anzuwenden. Wir haben gleich mit unseren Mitarbeitern die verschiedenen Möglichkeiten des Telefonierens in den ersten Telefonaten umgesetzt. Es funktioniert! In diesem Sinne wünsche ich uns allen: „Bei Anruf Termin!“ Durch das FINK-Seminar konnte ich meine Terminquote um 70 % steigern. Danke.“