

Presstext

Impulsvorträge und Sales-Webinare von „derNabicht“

Verkaufpsychologie für den Sales-Alltag: Praxis-Wissen aus erster Hand

- **Einblicke in die Arbeitsweise von Praxis-Experte Andreas E. Nabicht: Impulsvorträge zu Verkauf, Neukundengewinnung mit Fokus Verkaufpsychologie und Kunden-Verbindung**
- **Teilnehmer profitieren von Praxis-Tipps für sofortige Umsetzung und erweitern ihr Netzwerk**
- **Ergänzendes Online-Angebot: Interaktive Sales-Webinare als Wissens-Tankstelle**

Auf Basis moderner Gehirnforschung zum Verkaufserfolg

Die Trainings und Coachings von Andreas Nabicht alias „derNabicht“ stehen für nachhaltigen Verkaufserfolg mit System. Seine Fokusthemen sind Verkauf, Neukundengewinnung und Kunden-Verbindung. Dabei wendet er wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse aus der Verkaufpsychologie an. So lernen Vertriebler, aber auch Marketingfachleute, wie sie zum „Gehirnflüsterer“ werden. Und wie sie sich langfristig vom Wettbewerb abheben.

Impulsvorträge: Das Verkaufssystem von „derNabicht“ kennenlernen und Praxis-Tipps mitnehmen

Die offenen Impulsvorträge von „derNabicht“ geben einen praxisnahen Einblick in das System des Verkaufstrainers. Denn wer sich klassische Verkaufstechniken oder -methoden erwartet, wird bei „derNabicht“ nicht fündig. Ihm geht es nicht um kurzfristige Erfolge oder darum, ein Abhängigkeitsverhältnis zwischen Verkaufstrainer und Unternehmen aufzubauen. Die Grundlage seiner Verkaufsausbildungen ist es, zu verstehen, wie das Gegenüber tickt. Kundentyp-basiertes Verkaufen ist der Schlüssel. „derNabicht“ zeigt, wie sich die moderne Verkaufpsychologie gewinnbringend in den Sales-Alltag integrieren lässt. Auf dieser Basis gelingt es jedem Verkäufer, sein individuelles Verkaufssystem zu entwickeln und erfolgreich damit zu arbeiten.

Dabei gilt: „Meine Vorträge sind keine Verkaufsshows oder Werbeveranstaltungen. Sie sind vielmehr ein ‚Appetizer‘ für alle, die mich live kennenlernen möchten. Und die erste wirkungsvolle Werkzeuge erhalten wollen, um mein System direkt in die Praxis umzusetzen. So lässt sich sehr gut herausfinden, ob ich als Verkaufstrainer zu Ihnen passe“, fasst Andreas Nabicht zusammen.

Interaktives Format zum Wissensaustausch und Netzwerken

Egal, ob wissbegieriger Vertriebler, Geschäftsführer eines KMU oder HR-Verantwortlicher in einem großen Unternehmen: Sie alle profitieren von Andreas Nabichts Impulsvorträgen. Vertriebler erfahren, wie sie auf verschiedene Kundentypen individuell eingehen. Und wie sie ihr individuelles Leistungsvermögen bestmöglich abrufen. Unternehmen erhalten beispielsweise Impulse zum effizienten Onboarding von Sales-Mitarbeitern: „derNabicht“ ist spezialisiert darauf, Sales-Teams in kurzer Zeit genau das Wissen zu vermitteln, das sie erfolgreich macht – auf Basis ihres individuellen Sales-Niveaus. In seinen Vorträgen gibt er zudem Tipps, worauf Unternehmen bei Aus- und Weiterbildungen für ihre Verkäufer achten sollten.

Eine Teilnehmerstimme vom HR-Leiter einer Möbelhauskette: „Andreas Nabicht ist ein dynamischer, frischer und wortreicher Verkaufstrainer. Er vermittelt das Gefühl, dass er das ist, was er erzählt. Bei ihm trifft sich der Inhalt mit seinem Verhalten. Das kommt an. Offensiv und energisch gibt er sein Verkaufs-Know-how wertschätzend zum Besten.“

Das Besondere am Format der Impulsvorträge: Eine bewusst kleine Teilnehmeranzahl sorgt für einen interaktiven Charakter. Netzwerken und Erfahrungsaustausch sind wichtige Bestandteile. Die Impulsvorträge sind das richtige Forum, um Fragen an „derNabicht“ zu stellen, die im Sales-Alltag immer wieder auftauchen.

Online-Pendant: Sales-Webinare von „derNabicht“

Für alle, die nicht die Möglichkeit haben, einen der Impulsvorträge zu besuchen, gibt es eine Alternative: die interaktiven Sales-Webinare von „derNabicht“. Diese finden in regelmäßigen Abständen online statt. Schwerpunkt-Themen sind auch hier Verkauf, Neukundengewinnung, Kommunikation und Kunden-Verbindung, jeweils mit Fokus Verkaufspsychologie. Zu allen Webinaren können die Teilnehmer im Vorfeld Fragen einreichen, die dann im Webinar besprochen werden.

Ausblick: Die nächsten Online & Offline-Termine von „derNabicht“

- Nächster offener **Impulsvortrag: 27.2.2020, 18:15 Uhr, Restaurant Daghofer's in Salzburg.**
Thema: „Neukundengewinnung mit Schwerpunkt Verkaufspsychologie.“
Infos und Anmeldung unter: <https://www.dernabicht.com/vortrag>
- Für die **Sales-Webinare** gibt es regelmäßige Onlineterminale.
Infos und Anmeldung unter: www.dernabicht.com/saleswebinar
- **Vortrag** im Rahmen des **Gründertrainings** der Wirtschaftskammer Salzburg: **14.5.2020, 17:00 Uhr, WKS Salzburg (Plenarsaal).**
Thema: „So erobert Du Herz, Hirn und Geldbeutel Deiner Wunschkunden!“
Infos und Anmeldung unter: <https://cutt.ly/oroyhfa>

Kontakt

Dipl. Betriebswirt Andreas E. Nabicht
Verkaufstrainer, Fachtrainer ISO 17024
Ignaz-Harrer-Straße 7A
5020 Salzburg / Österreich
Mobil: 00 43 699 17777 903
Mail: kontakt@dernabicht.com

Über Andreas E. Nabicht alias „derNabicht“

Erfinder des [Kundenheld-Programms](#) für den DACH-Raum. ISO-zertifizierter Fachtrainer. Unternehmensberater für Vertrieb und Marketing. Seit über 15 Jahren arbeitet der Diplom-Betriebswirt leidenschaftlich gerne mit unterschiedlichsten Menschen und Unternehmen im Vertrieb und Verkauf zusammen. Zuletzt war er im E-Commerce überdurchschnittlich erfolgreich tätig. Für ihn steht der Mensch im Zentrum – der Mensch hinter dem Verkäufer ebenso wie der Mensch als Kunde. Mit seinem Kundenheld-Programm und mit seinem gesamten Leistungs-Portfolio entwickelt der Praxis-Experte für Verkauf, Neukundengewinnung und Kunden-Verbindung echte Kundenhelden. Bei „derNabicht“ entdecken Unternehmen und Vertriebler den Schlüssel für das Herz, für den Kopf und damit für den Geldbeutel ihrer Kunden.

www.dernabicht.com