



DIETER MENYHART

Keine Tätigkeit steht so im Fokus der Wirtschaft und entscheidet über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens wie der Verkauf. Um diesen Erfolg zu sichern, braucht es vor allem die richtige Einstellung. Dieter Menyhart weiss, worauf es im Verkauf ankommt. Er sagt von sich: „Ich habe in meiner eigenen Verkaufstätigkeit oft Fehler gemacht. Gleichzeitig habe ich es wieder und wieder versucht, bis ich mein Können dank Trainings und Praxiserfahrung so ausgebaut habe, dass sich der unvermeidliche Erfolg einstellte.“

Heute gibt der Schweizer sein Erfolgswissen in seinen Vorträgen, Trainings und Seminaren an andere weiter. Er möchte dabei unterstützen, die eigenen Produkte in einer immer komplexeren und undurchsichtigeren Welt an die richtigen Menschen zu bringen. Und zwar über die Kanäle, die maximalen Erfolg versprechen. Er weiss, wie das Internet das Kaufverhalten der heutigen Kunden beeinflusst, kennt die Spielregeln im Netz und unterstützt dabei, diese erfolgreich auf das eigene Business anzuwenden.

«EIN VERKAUFSTRAINER, DER NICHT VERKAUFT, IST UNGLAUBWÜRDIG»

- ▶ 30 Jahre aktive Verkaufspraxis, Eidg. Dipl. Verkaufsleiter
- ▶ Davon 12 Jahre Führungserfahrung als Marketing- und Verkaufsleiter in mittleren und grösseren Unternehmen (National und International)
- ▶ Branchen: IT, Telekom, Consumer Electronic, Distribution
- ▶ Aktives Mitglied der GSA, eines der grössten Fachverbände Europas für Speaker, Trainer und Coachs
- ▶ Dozent und Prüfungsexperte in der Erwachsenenbildung mit Schwerpunkt Verkauf, Marketing, Präsentation und Führung



Verkaufen ist seine Leidenschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Verkaufspraxis, davon 12 als Führungskraft, weiss er, wovon er spricht. Er zeigt seinen Zuhörern, wie man aus Kunden Fans macht und mit Fokus und Selbstbestimmung zu mehr Verkaufserfolg gelangt. Dieter Menyhart ...verkauft!

„Sehr authentisch. Mich hat besonders beeindruckt, wie Verkauf auf eine unkomplizierte und angenehme Art gemacht werden kann.“

Curdin Sellacek
Conaptis GmbH



BEGEISTERUNG VERKAUFT!

Verkaufen ist nicht mehr das, was es einmal war. Die Ansprüche der Kunden sind gestiegen, Leistungen gleichen sich an, Märkte sind gesättigt. Verkäufer müssen sich immer stärker mit einem steigenden Preisverfall auseinandersetzen. Die Prinzipien des Verkaufs, die bisher immer funktioniert haben, funktionieren in der digitalen Welt anders.

Viele Verkäufer wissen nicht, wie Sie sich weiterhin behaupten sollen. Um auch in Zukunft erfolgreich sein zu können, müssen Unternehmen sich mit Leidenschaft der Kundenorientierung widmen und sich bewusst werden, was sie – auch digital – dazu beitragen können, Kunden zu begeistern. Der Kunde muss im Zentrum des Denkens und Handelns stehen.

Dieter Menyhart weiss, wie Verkaufen wirklich gelingt. Mit über 30 Jahren Verkaufspraxis spricht er heute vor seinen Zuhörern als jemand, der motivieren, begeistern und aufwecken will. Ehrlichkeit, Spass und Offenheit stehen für ihn und seine Arbeit an erster Stelle. Seine Vorträge leben von seiner Leidenschaft fürs Verkaufen.

KEYNOTES IM ÜBERBLICK

- ▶ Verkauf im 21. Jahrhundert – **Social Media – der Turbo für Ihren Verkauf**
- ▶ Verkauf im 21. Jahrhundert – **Geheimnisse der erfolgreichen Kundengewinnung**
- ▶ Verkauf im 21. Jahrhundert – **Die Kür des erfolgreichen Verkaufens**



**BUCHEN SIE
DIETER MENYHART**

☎ +41 55 556 70 60

✉ info@menyhart.ch



Unsere Mitarbeiter beraten und verkaufen an eine anspruchsvolle Kundschaft am Telefon. Motiviertes, eigenverantwortliches Handeln und professionelles Auftreten sind dabei entscheidende Faktoren zum Erfolg. Menyhart Training hat es hervorragend verstanden, diese Werte und Fähigkeiten praxisorientiert und gezielt zu vermitteln.

Charlotte von Knorring
Smart Media Publishing