

danielenz.ch



FEEDBACKS

Trainings & Vorträge



AUS(WAHL) DEM KÖNIGREICH DER KUNDEN...



KUNDENSTIMMEN

TRAININGS



Hier sprechen andere...

«Reden ist Silber...



Peter Frey | Leiter Business Car-sharing | Mobility Genossenschaft

«Daniel Enz hat uns motiviert, die Akquise nicht als nötige Aufgabe sondern als Erfolgchance zu erkennen. Sein Verkaufstraining überzeugt auch „alte Fuchse“ und lädt zum umsetzen ein. Zitate wie dieses hier von Henry Ford: „Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist“, sind Öl für sein Feuer, mit welchem er mich und mein Team bewusst für Neues begeistert hat.»



Annette Bamert | ehem. Bereichsleitung Kundenberatung | Confiserie Sprüngli AG

«Nachhaltigkeit ist uns als Firma ein grosses Anliegen, auch bei der Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Deshalb arbeiten wir seit Jahren mit Daniel Enz als Verkaufstrainer zusammen. Die sehr guten Ergebnisse der Mystery Shoppings bestätigen seine hervorragende Arbeit mit unseren Teams. Zudem freuen sich unsere Mitarbeiter auf die Trainings-Tage und erwähnen dies explizit in den Mitarbeitergesprächen.»



Sebastian Schmid | Kundenberater/VAD | Brunner AG Druck und Medien

«Ich habe das Seminar «Einfach mehr Verkaufen» besucht und profitiere beim Akquirieren täglich von den Inputs. Der Fokus der zwei Tage war sehr auf die innere Haltung und Einstellung beim Verkaufen ausgerichtet. Daniel Enz arbeitet mit starken Bildern, Metaphern und Anekdoten welche einfach im Gedächtnis bleiben. Vor allem aber gab er mir Berufsstolz als Verkäufer, und wie man am anspruchsvollsten Teil der Kundenbeziehung arbeitet.»

...Feedback ist Gold.»



Ruth Eberhard | Leiterin Personal |
AVIA Osterwalder St. Gallen AG

«Daniel Enz hat uns bei seinen Trainings in unserem Unternehmen total von seinem Können überzeugt. Ich spreche im Namen aller Teilnehmer wenn ich sage, dass es keine einzige Minute langweilig war. Alle mussten sich persönlich engagieren und in die Teams einbringen. Zusammen mit den Live-Trainings haben sie sich so das nötige Rüstzeug für ihre praktische Arbeit selbst erarbeitet und sind danach motiviert und selbstsicher in den Verkaufsalltag zurück gegangen. Schon seine erste, sehr originelle Kontaktaufnahme hat mich davon überzeugt mit ihm einen aussergewöhnlichen Motivator gefunden zu haben und wir werden ihn gerne auch für weitere Coachings engagieren. Danke an Daniel Enz und danke an Google!»



Arpi Németh | Versicherungs- und
Vorsorgeberater | Die Mobiliar

«Ich habe in 2 Tagen so viel gelernt wie in vielen anderen Schulungen die Wochen dauern! Meine Motivation hat sich durch das Seminar deutlich gesteigert und ich habe weitere Grundsteine, die ich im Verkaufsgespräch aber auch im Privatleben anwenden kann. Fazit: Ich empfehle diese Verkaufsschulung allen die im Verkauf arbeiten und bereit sind, selbstkritisch eigenen Fehler zu entdecken. Es war keine Minute langweilig, 100% authentisch und sehr praxisorientiert.»



Daniela Borter | Leiterin Human
Resources | SCHILD AG

«Die Beziehung und Pflege zu seinen Stammkunden wird in Zukunft immer wichtiger sein, speziell auch im hart umkämpften Modemarkt. Darum trainieren wir unsere Verkäuferinnen und Verkäufer seit Jahren mit Daniel Enz. Mit Ihm haben wir einen Verkaufstrainer gefunden, der nicht nur beweist, dass ER es kann – viel mehr lässt Herr Enz unsere Mitarbeiter/innen in den Trainings selbst erleben, dass auch SIE es können, und das mit echten Kunden. So melden sich praktisch alle freiwillig für seine Refresher-Kurse an.»



Mirco Signorell | CEO | VPZ Vermögens Planungs Zentrum AG

«Seine authentische und offene Art zeichnen Herr Enz in seiner direkten und ehrlichen Kommunikation aus. Ein Verkäufer wie ihn die Welt braucht!»



Roland Meyer | Geschäftsführer | RE/MAX Mutschellen

«Als Verkaufsprofi bin ich seit Jahren selbst in Projekten zum Thema Verkaufsteam-Entwicklung involviert. So durfte ich zum x-ten Mal eine Verkaufsschulung besuchen, diesmal jedoch bei Daniel Enz. Thema: Telefonakquise. Der Aufbau der 2 Tage war hervorragend und hatte das Ziel, dass jeder Teilnehmer seinen persönlichen Raster und Leitfaden erstellt und diesen auch anwenden kann. Das Rad wird also nicht neu erfunden. Der Erfolg liegt jedoch erfahrungsgemäss nicht in der Theorie, sondern in der Praxisanwendung. Dieses Erfolgserlebnis konnten die Teilnehmer sogar direkt im Seminar mit echten Kunden nachweisen und DAS war eindrücklich. Somit bleibt nur ein grosses DANKE an Daniel Enz»



Hier... | ...könnte Ihre Aussage und Ihr Bild stehen.

«Kontaktieren Sie mich und seien Sie mein nächster Kunde.»

KUNDENSTIMMEN

VORTRÄGE



Hier sprechen andere...



«Reden ist Silber...



Anja Kaufmann | Training Manager
Austria/Switzerland | Global Commercial Operations | Pfizer AG

«Daniel Enz hat es verstanden, in seinem interaktiven und unterhaltsamen Vortrag auch erfahrene Aussendienstmitarbeiter mitzureissen, so dass sie sich aus der Komfortzone hinaus bewegt haben. Durch seine Energie kann er auch grössere Mengen bewegen und begeistern.»



Bernd Jörg Gerspach | Unternehmer | EU Business School

«Herr Enz, Ihr Vortrag am Querdenkertag hat mein Leben verändert. Danke nochmals. Ich mache mich gerade selbständig und bin in einer herausfordernden Phase. Da kommt das gerade richtig als Motivation. Man kann sich ja nur selbst motivieren.»



Benjamin Ulrich | Consulting für
Visual Facilitation

«Daniel Enz dreht voll auf wenn er auf der Bühne steht. Für mich macht er den Unterschied zwischen gewöhnlichen Referenten und einem professionellen Speaker. Seine Qualität ist unumstritten feinste Rednerkunst.»

...Feedback ist Gold.»



Christian Rutishauser | Geschäftsführer | AMPLIFON AG

«Herr Enz hat anlässlich unseres Kick Off Meetings, an dem über 200 unserer Mitarbeiter teilnahmen, ein Referat zum Thema Verkaufen gehalten. Dabei hat er sich ausgezeichnet gut vorbereitet und ist bestens auf unsere Branche eingegangen, stets mit einem ausgewogenen Mix an Unterhaltungswert und Ernsthaftigkeit. Er hat es hervorragend verstanden unsere Mitarbeiter für das Thema Verkaufen zu begeistern.»



Anja Kraft | Selbstständige Unternehmerin | ENERGETIX

«Daniel, Du hast mit Deinem Vortrag ein Bedürfnis erfüllt das wir alle haben: Geschätzt zu werden! Ich fand Deinen ganzen Vortrag sensationell, da er ehrlich war und Gefühle gezeigt hat. Dein Erlebnis mit der Zugbegleiterin hat mich zu Tränen gerührt...»



Robert Böhmisch | Sales Manager AT/DE | OMV Refining & Marketing GmbH

«Daniel Enz hat bei unserem OMV Partnerforum 2016 in Villach Österreich einen mitreißenden Vortrag über Service-Excellence gehalten. Herr Enz hält selbst wovon er spricht, denn wir hatten einen sehr kurzfristigen Ausfall eines Speakers. So hat er innerhalb weniger Stunden einen Vortrag zu unserem Thema „We Care More“ zusammengestellt und darüber hinaus auch noch die Anreise von 600km auf sich genommen – in der Nacht. In seiner sehr authentischen Art hat er unseren Partnern den Spiegel vorgehalten und sie zum Nachdenken angeregt. Ein gelungener Start unserer „We Care More“ Philosophie an unseren OMV Tankstellen in Österreich. Hut ab und vielen Dank.»

«Reden ist Silber...



Michael Sennrich | Sales Area
Manager | Cembra Money Bank AG

«Wir hatten das Vergnügen Daniel Enz anlässlich unseres jährlichen Sales Meetings in Luzern kennenzulernen. Mit seinem Vortrag hat er uns von der ersten Sekunde an in seinen Bann gezogen, denn sein Referat war sehr erfrischend und er brachte es ohne Umschweife auf den Punkt. Nichts ‚schönreden‘ und trotzdem nicht anklagend. Keine alten Geschichten und Konzepte, die vor 25 Jahren noch Gültigkeit hatten. Das unterscheidet ihn von anderen Verkaufstrainern & Rednern.»



Kurt Kaufmann | CEO & Leiter Nationaler Verkauf | AS Aufzüge

«Kompliment. Wir haben in der Zwischenzeit viele Feedbacks der Teilnehmer erhalten. Ganz besonders ist immer wieder erwähnt worden, wie Du es mit interessanten Geschichten und Fakten auf den Punkt gebracht hast. Dein Vortrag war für uns genau massgeschneidert, lehrreich und hatte für unsere Verkäufer eine motivierende Wirkung.»



Anatol H. Müller | Senior Partner |
Invest-Partners Wealth Management AG

«Grüezi Herr Enz, vielen Dank für Ihre Präsentation von vorgestern im Technopark. Die war WIRKLICH gut! Wenn Sie sich selber nur halb so gut verkaufen, wie Sie präsentieren, dann machen Sie ja mächtig Kohle... und die würde ich Ihnen gerne verwalten! Beste Grüsse.»

...Feedback ist Gold.»



Philipp Flügel | Advisor Edelmetalle
Middle Office | Bank Julius Bär & Co. AG

«Ich wollte mich nur nochmals bedanken. Du machst es genial, wirkst sehr routiniert und es klingt so einfach, nachvollziehbar und logisch. Also ich habe auch nie auf die Uhr geschaut und das passiert sonst nie. Wirklich spitze!»



Reto Schibli | Salesforce cert.
Consultant | SMARTrms GmbH

«Hallo Daniel – Herzlichen Dank nochmals für Deinen Auftritt von gestern am Salesforce Anlass. Du warst großartig! Auf unseren Feedbackbögen haben alle Besucher (ausnahmslos) das Referat mit der Bestnote bewertet. Das ist Spitze!»



Hier... | ...könnte Ihre Aussage und Ihr Bild stehen.

«Kontaktieren Sie mich und seien Sie mein nächster Kunde.»



DanielEnz

SPEAKER & TRAINER

enz coaching für Verkauf & Kommunikation
Oberstrasse 153
9000 St. Gallen
Schweiz

Tel. +41 (0) 71 260 17 80
info@danielenz.ch
www.danielenz.ch

