



«Verkaufen mit Leidenschaft.  
Das trainiere ich. Darüber spreche ich.  
Nichts anderes.»

Daniel Enz, TOP 100 Trainer



**DanielEnz**  
SPEAKER & TRAINER

**enz coaching für Verkauf & Kommunikation**

Oberstrasse 153  
9000 St. Gallen  
Schweiz

Tel. +41 (0) 71 260 17 80 | [info@danielenz.ch](mailto:info@danielenz.ch)

[www.danielenz.ch](http://www.danielenz.ch)



## DANIEL ENZ

**«Man verliert nie.  
Entweder man gewinnt oder man lernt.»**

Viele Menschen fragen mich: «Daniel, warum bist Du Verkaufstrainer & Speaker geworden?»

Nun, ich war mein ganzes Leben lang Verkäufer und habe das immer mit Leidenschaft getan. Mein Glück ist, dass ich von der Textil in die Tourismusbranche, danach in die Finanz- und später in die Medienbranche gewechselt bin. Ich war immer an vorderster Front, ich habe immer etwas verkauft und kann heute diese Erfahrungen in zahlreichen, wahren Beispielen wiedergeben.

Für mich bedeutet Verkauf jedoch weit mehr als Produkte an Kunden zu bringen. Erfolgreiche Verkäufer wissen, dass das Leben viele Parallelen zum Verkauf hat. Sich Ziele setzen, die eigene Einstellung wählen, Chancen erkennen oder der Mut zur Selbstreflexion, um nur einige zu nennen. Die Zukunft liegt somit klar in der Persönlichkeitsentwicklung. Sie bildet die Basis für erfolgreiche Verkäufer/innen. Die Sahne mit Kirsche on Top sind dann die Verkaufstechniken.

So hat einmal eine Teilnehmerin nach einem Seminar zu mir folgendes gesagt: «Daniel, ich bin vor ein paar Tagen wieder mal mit viel Angst in ein weiteres Verkaufstraining gegangen, diesmal jedoch bei Dir. Heute gehe ich jedoch nicht nur als bessere Verkäuferin aus dem Seminar, nein, ich habe auch sehr viel über mich selbst, über meine Persönlichkeit und für's Leben gelernt - und dafür danke ich Dir.»

Für solche Aussagen bin ich Trainer & Speaker. Dafür stehe ich jeden morgen auf und gehe mit Spass zur Arbeit.



Daniel Enz

# Seminare, Trainings & Kurse





# NACHHALTIGKEITS-INDIKATOR

**Nicht nur Waschmaschinen und Autos haben eine Energieeffizienz.**

«Schön, lustig und amüsant. Eine Abwechslung zum normalen Alltag. Und der Kaffee, der war auch sensationell...»

Damit sich Ihre Mitarbeiter nach Ihrem Training noch an mehr als Kaffee und Spass erinnern, und langfristig auch der gewünschte Erfolg eintritt, ist ein gesamtheitliches Schulungskonzept notwendig. Deshalb arbeitet enz coaching mit einem Nachhaltigkeitsindikator, welcher bei rot anfängt und grün aufhört.

Dieser Indikator wird mit Modulen abgeglichen – welche Ihre Ziele langfristig sichern. Zwischen den Modulen wird mit individuellen Aktionsplänen gearbeitet. Diese gehen nach dem Training in die direkte Führung und dienen zur Kontrolle, Motivation und Unterstützung. Ebenfalls wird hier entschieden, ob allfällige Mystery Shoppings oder Mystery Calls im Vorfeld, während oder nach den Schulungseinheiten Sinn machen.

BSP: VERKAUFSTRAINING MIT MODULAREM AUFBAU



«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.»

Annette Bamert  
Bereichsleitung Kunden  
CONFISERIE SPRÜNGLI AG



## Persönlicher Kundenkontakt

# ICH TARZAN, DU JANE

**Verkaufstraining für alle im persönlichen Kundenkontakt. Wir schwingen mit Lianen durch alle Verkaufsphasen und Techniken. Mal rauf, mal runter.**

### **Umsatzziele, Budget-Vorgaben, Terminvorgaben, Provisionsdruck, Kundenrapporte...**

Der Markt schreit nach mehr und mehr. Aber wie können Sie im Verkauf all dem gerecht werden? Als Verkäufer ist man oft Richter zwischen Firma und Kunde – beide Interessen unter einen Hut bringen? – Nicht immer einfach.

#### **Geeignet für:**

Kundenberater, Aussendienstmitarbeiter, Projektmanager, Key Account Manager und alle, die sich noch nicht als Verkäufer bezeichnen wollen...

#### **Mögliche Inhalte:**

- Die 8 Verkaufsphasen
- Einstellung und Motivation im Verkauf steigern
- Analyse der Gesprächsvorbereitung
- Menschen- und Kundentypologien unterscheiden können nach DISG / Insights SCHEELEN
- Verkaufen vs. Beraten
- Körpersprache trainieren
- Kundenbedürfnisse besser erkennen
- Gesprächsführung behalten mittels Fragetechniken
- Argumentationskatalog erweitern
- Einwandbehandlung trainieren
- Sicherheit in Preisverhandlungen steigern
- Abschlussstärke trainieren
- Sinnvoller Einsatz von Verkaufshilfen kennenlernen
- Kaufsignale besser erkennen
- Die Kaufbereitschaft aktiv testen
- Zusatzverkäufe fördern
- Kunden verblüffen
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- After Sales und Einsatz von CRM

*«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 Verkaufsalldag 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!»*

Ruth Eberhard  
Leiterin Personal  
AVIA Osterwalder St. Gallen AG



# CALL ME MAYBE

**Telefontraining für alle, die am Telefon verkaufen, terminieren, oder einfach nur verbinden müssen, sollten, dürfen...**

**Die Königsdisziplin im Verkaufen.**

### Keine Zeit, kein Interesse... klick!

Was nun? Viele Verkäufer leiden jetzt am sogenannten Goldfisch-Syndrom. Ausser Luftbläschen kommt nix mehr vernünftiges aus ihrem Mund. Egal ob Neukunden-Akquise, Terminvereinbarung oder Betreuung von bestehenden Kunden, hier stehen die mentale Stärke und die Gesprächstechnik im Vordergrund. Denn...

...das Telefon ist oft das Sprachrohr eines Unternehmens mit der Aussenwelt. Hier werden Kunden instinktiv entscheiden, ob das Unternehmen sympathisch ist oder nicht. Viele Mitarbeiter hinter dem Telefon sind sich dessen oft nicht bewusst, denn Sie sind zu einem grossen Teil für das Image eines Unternehmens mitverantwortlich.

### Mögliche Inhalte:

- Grundlagen des professionellen Telefonierens
- Warum lohnt sich der Griff zum Hörer nach wie vor?
- Einstellung und Motivation steigern, Ängste abbauen
- Die Stimme einstimmen - vor dem Griff zum Hörer
- Kundenorientierung am Telefon
- Gesprächseinstiegskillerfragen
- Sinnvolle Kontaktbrücken formulieren
- Die Angebotsformulierung nach dem KISS Prinzip
- Erfolgreich terminieren
- Aktives Zuhören trainieren
- Fragetechniken trainieren
- Sicherheit in Preisverhandlungen steigern
- Einwände und Vorwände behandeln
- Kaufbereitschaft testen
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen

*«Gestern Abend durfte ich an Deinem Verkaufsworkshop mit dem Titel „Akquise? Nein Danke!“ teilnehmen. Resultat heute Morgen: 5 Telefonate, 4 vereinbarte Kundenbesuche. Ganz herzlichen Dank für Deine wertvollen, durchdachten und praxiserprobten Inputs sowie die hilfreichen Unterlagen!»*

Christoph Hartmann  
Personalberater  
Universal Jobs AG



## Verkaufstraining an der Front

# WAS GUCKST DU?

**Verkaufstraining für Ladenverkaufs-  
personal und alle an der Front.**

**Dazu gibt's Zuckerwatte  
und einen Luftballon.**

**Das Ladenverkaufspersonal ist wie die Mitarbei-  
ter hinter dem Telefon massgeblich am Image  
eines Unternehmens beteiligt.**

Hier ist der erste, persönliche Berührungspunkt mit den Kunden. War das Kabinenpersonal nicht freundlich und zuvorkommend, machen wir instinktiv die Airline dafür verantwortlich.

Sie alle haben Ihre Erfahrungen im Direktverkauf mit dem Verkaufspersonal gemacht. Sei es in einer Bäckerei, einem Einrichtungshaus oder im Kleiderladen. Im Gegensatz zu Aussendienstmitarbeitern, ist das Ladenverkaufspersonal grundsätzlich dem passiven Verkauf ausgesetzt.

Das bedeutet, dass die Kundschaft aufgrund eines Bedürfnisses in den Laden kommt. Sind die Mitarbeiter im Verkauf unmotiviert, kann dies schwerwiegende Folgen für ein Unternehmen haben.

### Mögliche Inhalte:

- Spass an der Arbeit und neue Motivation
- Die Kundenbegrüssung am Point of Sale
- Unterschied Kaufen und Beraten
- Mehrfachbedienung meistern
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- Die Kassensituation / Bezahlvorgang effizient gestalten
- Die Garderobensituation verbessern
- Zusatzverkäufe fördern
- Kaufsignale in Abschlüsse umwandeln
- Analyse der Warenpräsentation inkl. Preisschilder
- Kundenbindung und After Sales

*«In einem sorgfältigen Auswahlverfahren haben wir die Firma gesucht, welche unsere Mitarbeitende in den Apotheken in Sachen Verkauf schulen, motivieren und coachen würde. Die Entscheidung fiel klar zugunsten von Daniel Enz aus, da uns Persönlichkeit, Stil, Methode und Konzept überzeugten. Heute, mehrere Monate nach Beginn der Schulungen, lässt sich kurz zusammenfassen: Ein voller Erfolg. Daniel Enz kommt bei allen unseren Berufsbildern gut an, und die Inhalte werden im Alltag umgesetzt. Selten hat eine Schulungsreihe so viel einheitlich positives Echo ausgelöst.»*

Tayaout H. Perret  
CEO  
Topwell Apotheken AG



# ATEMLOS DURCH DIE NACHT

**Seminar Präsentationstechnik für alle,  
die vor ihrer Präsentation die Nacht zum  
Tag machen und vor lauter Lampenfieber  
Ihr Blackout heraufbeschwören.**

### **Immer öfters müssen Menschen vor anderen präsentieren – nicht nur im Verkauf.**

Es beginnt bereits in der Schule, an der Uni, am Elternabend und vor allem im Berufsleben, - Kurzvortrag hier, Präsentation da. Doch viele Menschen haben Angst vor einer Gruppe oder Publikum zu sprechen. Eine Studie ergab, dass ‚öffentlich reden‘ auf Platz 1 der Gründe ist, wovor sich Menschen fürchten. Und doch hat die Wirtschaft kein Mitleid mit der Evolution. Sie können also das innovativste Produkt oder die beste Idee haben, wenn Sie es Ihren Kunden unvoreilhaft präsentieren, dann macht Ihr Mitbewerber leider den Deal.

### **Na, Frosch im Hals?**

#### **Mögliche Inhalte:**

- Lernen mit Lampenfieber, Nervosität und Ängsten umzugehen
- Den Mut erlangen, vor Leuten zu sprechen
- Die Vorbereitung einer Präsentation. Sachlich, technisch und persönlich.
- Die 7 Faktoren für erfolgreiche, verbale Kommunikation
- Analyse eigener Körpersprache
- Analyse der Inhalte und Stoffreduktion
- Moderationskarten oder Volltextmanuskript?
- Die Struktur und Phasen einer Präsentation verstehen und anwenden
- Rhetorische Gestaltungsmittel aktiv einsetzen
- Komplexe Sachverhalte einfach darstellen – Visualisieren
- PPT, Flipchart, Whiteboard, iPad & Co. Die richtigen Hilfsmittel einsetzen
- Umgang mit Gruppen trainieren / Analyse der Kundentypologien

*«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.»*

Benjamin Ulrich  
Consulting für Visual Facilitation



Wo drückt der Schuh?

# Mystery Shopping | Calling

## Eine Möglichkeit Erfolg zu messen.

Sorgfältig ausgewählte Sherlock Holmes Testkäufer testen vor und nach dem Training die Verkaufsabläufe auf Herz und Nieren. Damit die Ergebnisse tatsächlich die Realität widerspiegeln, arbeitet enz coaching u.a. auch mit neutralen Partnern zusammen, die sich das Geschäft mit Undercover-Agenten zum Hauptgeschäft gemacht haben. Jeder soll das tun, was er wirklich kann. Ihr Vorteil: Eine Ansprechperson – und neutrale Auswertungen.

### Wie läuft das ab?

Im Vorfeld wird ein detailliertes Briefing erstellt, der die Rollen der einzelnen Testkäufer beschreibt. Diese werden in Zusammenarbeit mit Ihnen kreiert. Die Testkäufer weisen somit unterschiedliche Kundenprofile auf. enz coaching stellt speziell für Sie einen Bewertungsbogen her. Die Auswahl der Bewertungspunkte erfolgt in gemeinsamer Zusammenarbeit mit Ihnen. Hier stützt sich enz coaching auf Erfahrungswerte vergangener Mystery Shoppings in ähnlichen Branchen und Segmenten. Die Testkäufer werden den Bewertungsbogen nach dem Testkauf innert 60 Minuten sorgfältig ausfüllen und an enz coaching retournieren. Bei Callings werden Gespräche aufgezeichnet. Danach wird eine Auswertung aller Bögen gemacht und eine detaillierte Zusammenfassung mit Grafik in Powerpoint und PDF-Form zugestellt. Die Ergebnisse sollten zudem auch Bestandteil der Trainings sein. Die Auswahl der Testkäufer erfolgt durch enz coaching. Hier wird darauf geachtet, dass diese tatsächlich Ihrer Kernzielgruppe entsprechen. Als Honorar empfehlen wir einen Einkaufsgutschein oder eine direkte Vergütung.



# Blended E-Learning

## Die Daniel Enz Online Akademie

**Einfach und von überall zugänglich.  
Keine Ausreden mehr.**

**Die Digitalisierung ist längst da. Für Vorbereitungen, Reviews & Refresher bieten wir die Option der eigenen Online Academy für:**

- Videobotschaften
- Kursunterlagen
- Reminder
- E-Tests
- Umfragen.

Jede/r Mitarbeiter/in bekommt einen persönlichen Zugang für Aufgaben vor-, während und nach den Seminaren. Einfach, von überall, über alle Geräte zugänglich. Ihr Vorteil: Ihre Mitarbeiter sind im ständigen Kontakt zum Trainer und zur Gruppe und setzen so Ziele besser um.



### ePaper@office

Der Umwelt zuliebe verzichten wir wenn immer möglich auf Papier. Die Kursteilnehmer/innen können so selbst entscheiden, ob sie Unterlagen ausdrucken oder lieber auf ihr elektronisches Gerät laden und mitbringen möchten. Mutter Erde sagt: Danke.

# Vorträge & Impulsreferate





Impulse für Ihren Anlass

## VORTRÄGE & IMPULSREFERATE

mit 100% Schmunzelgarantie,  
100% Wiedererkennungswert  
und 95% roten Turnschuhen.

**Nebst ZDF (Zahlen, Daten, Fakten) ist vor allem Storytelling ein wichtiger Bestandteil bleibender Vorträge. Diese Disziplin beherrscht Daniel Enz wie nur wenige. Und doch bringt er Dinge auf den Punkt. Punkt.**

Er spricht aus was sich viele nicht trauen – bildhaft und mit aktuellen Beispielen aus der Wirtschaft, welche er täglich als Verkaufstrainer und Dozent mit den Teilnehmern und Studenten thematisiert.

*«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.»*

Kurt Kaufmann  
CEO & Leiter Nationaler Verkauf  
AS Aufzüge

Die Referate mit Daniel Enz sind...

- **Emotional** – denn ohne Emotionen geht gar nix
- **Punktgenau** – Sie werden sogar Ihre kostbare Uhr am Handgelenk vergessen
- **Polarisierend** – Sie werden Dinge hören, die Sie nicht hören wollen
- **Interaktiv** – Warnung für alle in der ersten Reihe (und alle dahinter)
- **Einfach** – weil einfach einfach einfacher ist

Beliebte Vortragsthemen

«Die Generation KundenBRATER 3.0»

«TURBOLENNEN» 8 Schritte zum Verkaufserfolg

«Der geborene Verkäufer. Mythos oder Wahrheit?»

«Der Preis macht Schweiss!»

«Geschätzter Kunde, Sie können mich mal!»

Vorträge & Referate

# IMPRESSIONEN

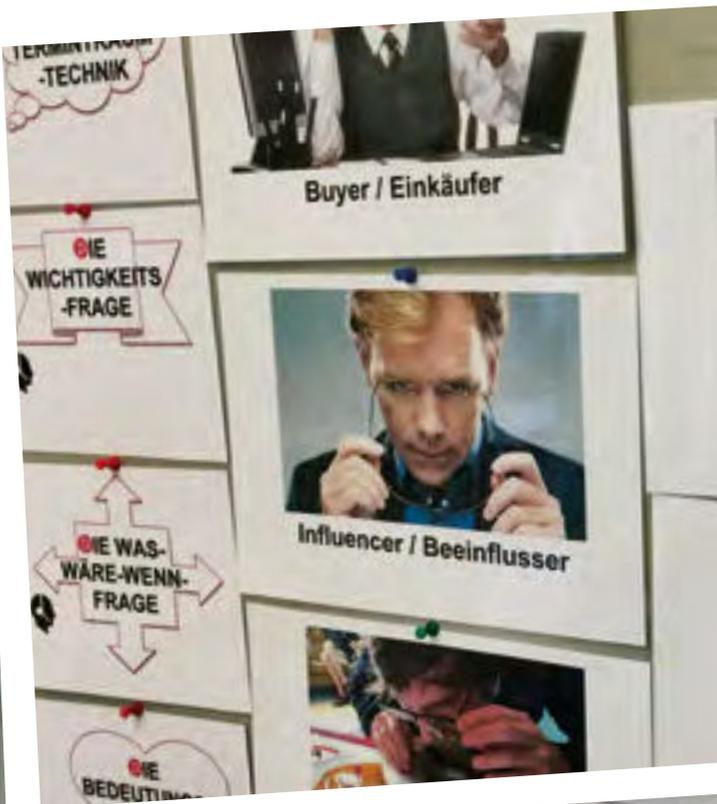
on Stage



Seminare, Trainings & Kurse

# IMPRESSIONEN

aus den Trainings



# «Wir alle kommen als Original auf die Welt, aber viele gehen als Kopie»



**INTERVIEW** Das Produkt kann noch so gut sein – wenn die Verkaufs- und Kommunikationstechnik nicht stimmt wird's schwierig. Daniel Enz weiss als Top-100-Speaker und Trainer, auf was es ankommt – und gibt konkrete Tipps für Hoteliers.

**Daniel Enz, nimmt der Stellenwert der persönlichen Kommunikation in Zeiten von Web 2.0 zu oder ab?**

Er sollte ganz klar zunehmen, mit Betonung auf online. Ich beobachte immer mehr Leute, die es satt sind, den ganzen Tag online zu sein und im Internet zu verdingen. Das ist eine positive Entwicklung und ich hoffe, dass Menschen wieder mehr aufeinander zugehen, ihre Ohnmalen im Zug mit austauschen und wieder miteinander sprechen.

**Warum?**

Ich finde es dramatisch, wenn die junge Tochter von ihrem Zimmern aus der Mutter ein SMS in die Küche schreibt, wann das Essen fertig ist. Noch dramatischer ist es, wenn die Mutter per SMS antwortet. Es geht darum, dass wir wieder mehr

es oft nicht heraus, weil keiner den Mut aufbringt, den anderen anzusprechen. Zuhause haben sie stattdessen auf die Tastatur irgendwelchen Partnerbörsen oder auf Social Media Plattformen um danach bei einem Date festzustellen, dass man sich die Zeit hätte sparen können. Ich höre oft den Satz: «Aber ich kann doch nicht jeden interessierten Menschen einfach so ansprechen!» Meine Antwort: «Doch Du kannst – aber Du willst nicht. Du hast es nur verlernt.» Hier gibt es natürlich grosse kulturelle Unterschiede. Wenn ich bei uns fremde Leute auf der Strasse anspreche, dann schauen die mich oft an als wäre ich ein Alien. Fakt ist: kommunikative Menschen haben es einfacher im Leben.

**Warum braucht es Sie als Trainer überhaupt? Kann ich nicht einfach ein Buch kaufen oder im Internet ein paar Tipps zusammensuchen?**

Klar können Sie das. Ich sage sogar sehr oft in meinen Trainings, dass wir alle auch in die Buchhandlung gehen können um ein tolles

viele Trainings, welche 90 Prozent (anzahl in Workshops haben und F nicht praktizieren. Gute Bücher es somit als komplementär zu vorer Trainings. Oder kennen Sie Profit von Youtube-Flanken-Videos schi Pech haben kann.

**Wie gut – oder wie schlecht – ist eigentlich um die Kommunikation, kellen des Schweizer Verkaufsp**

Das ist wirklich sehr unterschiedl Branche und nach einzelnen Vert mitarbeiten. Das brutale ist, das Kunde von Heute schlichtweg G Pech haben kann.

**Können Sie ein Beispiel nennen. Klar. Ich war letztes im einem k schäft, welches sich die Beratung und die Kundensache auf die gros schreibt – so quasi – aber uns werd persönlich beraten und betreut»**

Jedoch vor und war die Kunde k Vielleicht hatte ich Pech und der einen schlechten Tag oder der kollege war gerade in der 5-Minuten Pause. Mir als Kunde ist das in die jedoch schlicht und einfach egal. ren Seite habe ich schon in Discu Service erlebt, den ich in einem F

# AUS DER PRESSE

Ein paar Headlines

«Wer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht», unter diesem Slogan referierte Top-100-Speaker und Verkaufstrainer Daniel Enz mit Boxhandschuhen und Clownsnase am 1. im SAL in Schaan. Dabei sparte der Querdenker nicht mit provokativen Aussagen.



## Verkäufer werden gemacht

Mit Boxhandschuhen ausgestattet eröffnete Enz nach seinem Vortrag die Fragerunde. Sektionspräsident Patrick Flammer stellte zum Abschluss die entscheidende Frage: «Werden Verkäufer nun geboren oder werden sie gemacht?» Die Antwort des Verkaufstrainer fiel klar aus: «Wir werden gemacht. Vieles kann trainiert werden. Diverse Studien belegen, dass stetes Training die Intelligenz schlägt. Nur leiden leider viele Verkäufer am Ich-alter-Fuchs-bin-doch-schondreissig-Jahre-im-Geschäft-und-muss-nix-mehr-dazulernen-Syndrom.»

Ein gelungener Abschlussatz, der nicht nur auf Verkäufer zutreffen wird.

● **Manuela Schädl**, Liechtensteiner Vaterland



«Das Potenzial für Verkaufstrainings im Gastgewerbe ist gross.»

PUBLICREPORTAGE

Seine Erfahrungen schöpft der erfolgreiche Verkaufstrainer Daniel Enz aus seiner langjährigen Praxistätigkeit im Verkauf. Heute trainiert er Firmen und Organisationen im deutschsprachigen Raum, doziert an Weiterbildungs-einrichtungen und hält Vorträge rund um das Thema Verkaufen. Ausserdem ist er Mitglied der Top-100-Trainer in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Im folgenden Interview erklärt er, weshalb es im Gastgewerbe Verkaufstrainings braucht.

44

ERFOLG

Verkaufsförderung

# Der Verkäufer: Richter zwischen Firma und Kunde ...

... mit Pistole an der Schläfe. Beide Interessen unter einen Hut bringen? Nicht immer einfach!

Die Ja-Nein-Frage: Letzte Woche. Gemütlich zuhause. Plötzlich plärrt ein Klingelton durch die Stille des Raums. Telefon. Wohlwollend nehme ich den Anruf entgegen. Eine angenehme Frauenstimme: «Guten Tag, wollen Sie ein Reinigungsgerät kaufen?» Ich erkundige mich: «Ein Was? Wofür brauche ich ein Reinigungsgerät? Was für ein Gerät ist das überhaupt?» Sie führt aus: «Ein Multifunktionsreinigungsgerät.» Ich informiere mich: «Aha. Und was kostet mich dieses Gerät?» Sie meint zögernd: «Zweieinhalbtausend Franken ... circa.» Ich erwidere: «Vergessen Sie's. Trotzdem wünsche ich Ihnen einen schönen Abend.» Klick!



Ja. Sie nicken zustimmend. Solche oder ähnliche Situationen kennen wir alle. Mittlerweile gehören sie zum Alltag. Werbeanrufe werden in der Regel als Ärgernis und Zeitfresser wahrgenommen. Kaum verwunderlich, dass die Methoden, Telefonverkaufspersonal abzuwimmeln immer drastischer

# Der geborene Verkäufer. Mythos oder Wahrheit?



Daniel Enz, Verkaufstrainer

## Ein genetisches Phänomen

Letzte Woche – «Networking-Business-Lunch» im Seminarhotel. Vergnügt stehen wir um silberne runde Stehtische, dippen die herzhaf zubereiteten Shrimps in Sauce und versuchen – nicht allzu offensichtlich – Namen und Firma auf dem Namensschild unseres Gegenüber abzufragen, dabei vermeint-

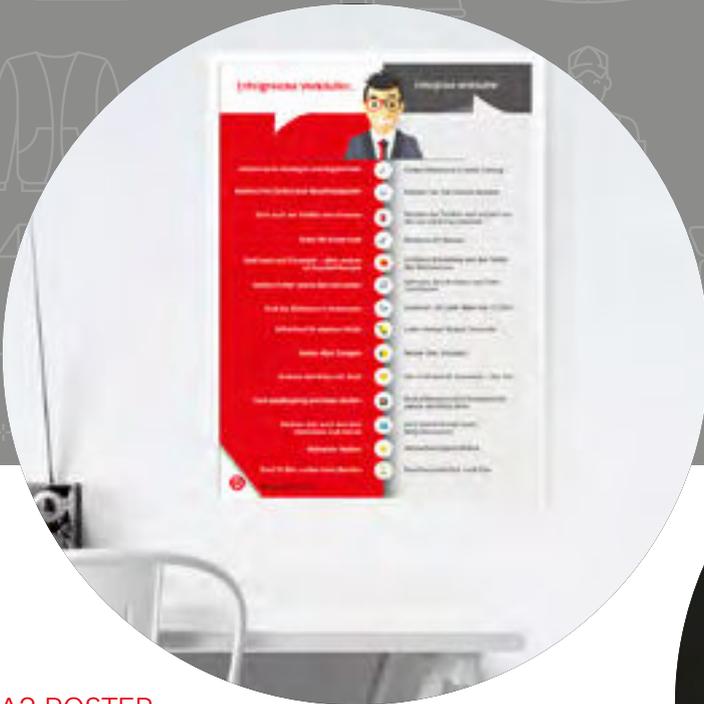
beginnt auch schon der Ursprung der ten wirtschaftlichen Misere unseres Pl Steve Biddulph erklärt in seinem We seller «Das Geheimnis glücklicher Kind Eltern die Psyche ihrer Sprösslinge mit cheren Sätzen prägen. Vorwürfe wie: «Du bist genauso faul v Grossvater Paul.» (der – wohlgeme Gefängnis sitzt) oder Ermahnungen v wirst es zu nichts im Leben bringen sen Noten.», aber auch einzelne Kra wie z.B. «Blödmann und Taugenicht nen sich tief ins Unterbewusstsein de ein. Dies geschieht in den meisten F bewusst, führt jedoch oft zu nachh störten Verhaltensmustern. Als Erw fehlt uns dann das nötige Selbstv oder der Mut, wichtige Entscheidu treffen – wichtige Fähigkeiten für v Entsprechend geraten wir immer v brenzlige Situationen.

Im Wesentlichen funktioniert die

# Im Online Shop

Immer wieder mal reinschauen - es lohnt sich.

[www.danielenz.ch](http://www.danielenz.ch)



**A2 POSTER**  
**«ERFOLGREICHE VS. ERFOLGLOSE VERKÄUFER»**  
inkl. Klemmschienen zum Aufhängen



**HÖRBUCH CD**  
**«GESCHÄTZTER KUNDE, SIE KÖNNEN MICH MAL!»**  
Top & Flop-Geschichten aus dem Verkaufsalldag



**A5 POSTKARTEN**  
**MOTIVATIONSKARTEN-SET**  
6 Postkarten im A5 Format





**enz coaching für Verkauf & Kommunikation**

Oberstrasse 153  
9000 St. Gallen  
Schweiz

Tel. +41 (0) 71 260 17 80  
info@danielenz.ch  
[www.danielenz.ch](http://www.danielenz.ch)



