

## Dirk Stöcker, Ihr Verkaufstrainer & Speaker:



Dirk Stöcker ist mehrfach Ausgezeichnet und gilt als einer der besten Verkaufsexperten Deutschlands für Vertrieb, Vertriebsaufbau Neukundengewinnung und Key-Account-Management.

Als Kundenverstehender und Klarheitsbringer bekannt, wird der Vollblutunternehmer mit der Hands-on-Mentalität für seine Umsetzungsstärke im operativen Geschäft und der damit verbundenen Praxisnähe im Vertriebstraining und in der Unternehmensberatung sehr geschätzt.

Besondere Anerkennung bekommt er für seine werte- und gleichzeitig leistungsorientierte Umsetzungsstärke. Mit seinem neuen Buch „Die Verkaufsevolution“ befähigt er Verkäufer ihre Verkaufs- und Kundengespräche auf eine neue Evolutionsstufe zu heben.

### Themenschwerpunkte in Training Coaching und Beratung:

- Unternehmensberatung
- Verkaufsgespräche auf die nächste Evolutionsebene bringen.
- Digitales Verkaufen
- Neukundengewinnung im B2B
- Verkaufen von A-Z
- Persönlichkeitsentwicklung – Wachstum & Resilienz
- Führungskräfte-Training
- Effizienz im Vertriebsaußendienst
- Key-Account-Management
- Emotionales und werteorientiertes Verkaufen
- Verhandeln und Preisgespräche
- Reklamationsmanagement
- Verkauf auf Messen: Von der Messevorbereitung über das erfolgreiche Messegespräch bis hin zur abschluss-sicheren Nachbearbeitung

### Referenzen:

- Bitburger Braugruppe
- Engelbert Strauss
- Villeroy & Boch
- AEG
- XEROX Kopiersystem,
- Came Unternehmensgruppe Antriebstechnik
- Enjoy Motors Deutschland
- Sonoro Audio GmbH
- Coupies GmbH Mobile Internet FMCG
- Think&Sell
- ama Adress- und Zeitschriftenverlag
- Walltrup GmbH Elektroindustrie
- Campus 1a Akademie

Weitere Referenzen gerne auf Anfrage.

### triup<sup>®</sup> Efficient Sales

Anschrift: Im Schlosspark 8  
53773 Hennef  
Telefon: 02242 - 918 275-0  
E-Mail: buero@triup.de  
Homepage: www.triup.de

## Beitrag & Methode für nachhaltige Trainingserfolge:

- Detaillierte Bedarfsanalyse
- Lernphase
- Trainieren, Erfahren, Reflektieren
- Können und Wachsen
- Frequenz und Quotenmessung vor und im Training sowie im anschließenden Tagesgeschäft.

## Sprachen:

- Deutsch
- Englisch

## Für wen ist dieses Training geeignet:

- Vorstände
- Geschäftsführer
- Führungskräfte
- Fachkräfte
- Vertriebsinnendienst
- Vertriebsaußendienst
- Verkäufer auf der Fläche
- Mitarbeiter Telemarketing
- Handwerk und Technik

## Häufige Rückmeldung von Teilnehmern:

- Beruflicher und Privater Wachstum durch das Seminar
- Fachwissen und Praxiserfahrung sind überzeugend
- Spaß und Energie stecken die Teilnehmer an
- Trainer mit viel Empathie
- Aus der Praxis für die Praxis

## Veröffentlichungen:

- „Die Verkaufsevolution – die Macht der emotionalität im digitalen Verkaufen
- Zeitschrift Finanzwelt
- Zeitschrift reden:
- Zeitschrift Vertrieb:

### triup<sup>®</sup> Efficient Sales

Anschrift: Im Schlosspark 8  
53773 Hennef  
Telefon: 02242 - 918 275-0  
E-Mail: buero@triup.de  
Homepage: www.triup.de