

DIRK STÖCKER

triup[®]
EFFICIENT SALES

REDNER MAPPE



VERKAUFSTRAINER, KEYNOTE SPEAKER &
EXPERTE FÜR WERTEORIENTIERTES VERKAUFEN

PERSÖNLICHKEIT & EMOTIONEN

DIRK STÖCKER

Dirk Stöcker gehört zu den besten Verkaufstrainern in Deutschland und ist bekannt für seine einzigartige Kombination von Verkaufstrainings mit Persönlichkeitsentwicklung.

Mit seiner unvergleichlichen Art, ethische Kommunikation, emotionale Intelligenz und intuitive Rhetorik zu vereinen, begeistert er seit Jahren Vertriebstteams und Führungskräfte gleichermaßen.

Dirk Stöckers Ansatz beruht darauf, dass echtes Verkaufen immer auch auf einer tiefen menschlichen Ebene stattfindet.

Er lehrt, wie man den wahren Bedarf des Kunden erkennt und eine tiefe, wertschätzende Beziehung aufbaut, um den Verkaufsprozess nachhaltiger und erfolgreicher zu gestalten.



SEINE MISSION

Mit Leidenschaft für authentische Kommunikation und einem klaren Fokus auf nachhaltigen Erfolg nimmt er seine Zuhörer mit auf eine transformative Reise, bei der der Mensch und sein Herz im Mittelpunkt stehen und jeder Impuls zu persönlichem Wachstum inspiriert.

“Dirk Stöcker gehört zu den besten Verkaufstrainern”
(Quelle Zeitschrift reden)





HAUPTTHEMEN

Dirk Stöcker gehört zu den besten Verkaufstrainern in Deutschland und ist bekannt für seine einzigartige Kombination von Verkaufstrainings mit Persönlichkeitsentwicklung. Mit seiner unvergleichlichen Art, ethische Kommunikation, emotionale Intelligenz und intuitive Rhetorik zu vereinen, begeistert er seit Jahren Vertriebssteams und Führungskräfte gleichermaßen.

Vertrieb, Erfolg & Persönlichkeitsentwicklung

- Change
- Transformation
- Inspiration
- Motivation
- Mindset
- Resilienz
- Leadership
- Erfolg
- Potentialentwicklung



Ein erfolgreicher Keynote Speaker prägt entscheidend den Verlauf und Erfolg einer Veranstaltung – diese Verantwortung nimmt Dirk Stöcker mit größter Leidenschaft an.

Um seinen Kunden maximale Wirkung zu bieten, gestaltet Dirk jede Rede individuell und passgenau, abgestimmt auf die spezifischen Bedürfnisse und Ziele des Unternehmens. Hier sind einige mögliche Themen und Inhalte, die er anbietet.



PORTFOLIO

Mit einem feinen Gespür für das Wesentliche erkennt Dirk Stöcker selbst in den komplexesten Herausforderungen die wahre Kernbotschaft.

Mit Leidenschaft und Feingefühl filtert er die entscheidenden Elemente heraus und verwandelt sie in klare, greifbare Lösungen, die er in seinen Vorträgen lebendig und inspirierend vermittelt.

Seine Fähigkeit, Menschen zu berühren und ihnen praxisnahe, sofort umsetzbare Strategien an die Hand zu geben, sorgt dafür, dass sein Publikum nicht nur zuhört, sondern nachhaltig begeistert und motiviert wird.

“Die meisten denken, dass ‘Verkaufen’ das Gleiche ist wie ‘Reden’.
Aber erfolgreiche Verkäufer wissen, dass der wichtigste Teil ihrer Arbeit
das Zuhören ist.”

Dirk Stöcker



KUNDENSTIMMEN



„Für mich als alter Vertriebshase tolle und umsetzbare Impulse.“

„Sympathisch, energetisch und mit Spaß rüber ge-brachte Vertriebsthemen aus der Praxis.“

Teilnehmerstimmen Mitsubishi



“Dirk Stöcker versteht es seine Teilnehmer aktiv einzubinden. Seine Praxisbeispiele untermalen auch seine vermittelte Theorie.“

Nicolai Pruckner



“Dirk ist ein authentische Trainer der Menschen versteht und die richtigen Dinge angeht. Dieser Trainer hebt sich von der Masse deutlich ab.“

Frank Heimann

