



präsentiert

Klaus-J. Fink
Speaker, Erfolgstrainer, Coach
und Buchautor



„TopSelling – mit der richtigen Einstellung und Strategie zum Spitzenverkäufer.“

Klaus-J. Fink ist Top Speaker und Trainer für die Themen Telefonakquise, Empfehlungsmarketing und Vertriebsaufbau. Kompetent und eloquent in seinen Auftritten versteht er es, kleine Gruppen wie große Auditorien zu begeistern und mitzureißen.

Der studierte Jurist (Jahrgang 1960) sammelte 6 Jahre praktische Erfahrungen mit dem Verkauf von steuerbegünstigten Immobilien und Kapitalanlagen. Seit mittlerweile mehr als 15 Jahren gilt er als deutschlandweit anerkannter Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing sowie für das Thema Recruiting. In der Finanzdienstleistungs-, Immobilien- und Bankenbranche wird er von vielen als die Nr. 1 in Sachen Neukundengewinnung angesehen!

Klaus-J. Fink ist Lehrbeauftragter der Fachhochschule für angewandtes Management im Rahmen des MBA (Master of Business Administration), Dozent an der European Business School im Rahmen der Ausbildung „Certified Financial Planner“ (CFP) sowie Gastredner an der Europäischen Fachhochschule Brühl.

Für seine Auftritte erhielt der renommierte Key-Note-Speaker zweimal den Conga Award der TOP 10 Deutschland sowie zweimal die Auszeichnung „Trainer des Jahres“. Er ist Expert Member of „Club 55“, Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten.

Über die Kernthemen „Telefonakquise“, „Empfehlungsmarketing“ und „Recruiting“ hinaus, können Sie Klaus-J. Fink als Vortragsredner zu folgenden Inhalten buchen:

Weitere Vorträge

- Verkäufer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht!
- Die Persönlichkeit des Verkäufers als Erfolgsfaktor Nr. 1
- Argumentationstechnik und Verkaufsrhetorik im 3. Jahrtausend
- Die wichtigsten Strategien für mehr verkäuferischen Erfolg
- Vom Berater zum Verkäufer zum Spitzenverkäufer
- Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz – mehr Gewinn

Bücher

„Empfehlungsmarketing: Königsweg der Neukundengewinnung“, 4., erw. Auflage (2008)

„888 Weisheiten und Zitate für Finanzprofis“ (2007)

„Vertriebspartner gewinnen“, 2. Neuauflage (2006)

„Bei Anruf Termin“, 3. Neuauflage (2005)



Sprachen: Deutsch

Mehr Infos unter www.fink-training.de