

Die Verkaufstagung „For Sale“ war auch heuer wieder ausverkauft

Siebenmal Verkaufserfolg

Velden war kürzlich wieder der Treffpunkt für all jene, die bei der 7. Verkaufstagung „For Sale“ neue Impulse sammelten: Renommiertere Speaker aus Österreich, Deutschland und der Schweiz referierten bei dieser Veranstaltung

„Seit der Premiere 2014 hat sich For Sale zur erfolgreichsten Verkaufstagung in Südösterreich entwickelt“, freuen sich die Veranstalter Markus Stenitzer und Simone Stenitzer. Heuer waren der führende Berliner Verkaufsexperte und Innovationspreisträger Karsten Brocke und die österreichische Kommunikationswissenschaftlerin Silvia Agha-Schantl mit dabei.

Auch der Schweizer Top-100 Verkaufstrainer und Vollblutverkäufer Daniel Enz sowie der Schweizer

Die Veranstalter mit den Referenten: Markus Stenitzer, Silvia Agha-Schantl, Sammy Liechti, Karsten Brocke, Simone Stenitzer und Daniel Enz.

Unternehmer Sammy Liechti, Erfinder des „Socken-Abos“, gaben wertvolle Tipps, wie man Kunden für

sich gewinnt. Der Universitätsprofessor, Genetiker und Bestseller-Autor Markus Hengstschläger referierte

abschließend darüber, welche Erfolgsfaktoren in der Zukunft ausschlaggebend sein werden.



Foto: HOKST Bernhard STUDIOHORST

ANZEIGE

„For Sale“-Tagung am 18. Oktober

Mit Expertenwissen zum Verkaufserfolg

Die siebente Auflage von „For Sale“, der erfolgreichsten Verkaufstagung in Südösterreich, findet am 18. Oktober statt. Führungskräfte in Verkauf und Marketing sowie Verkaufsteams haben wieder die Möglichkeit, sich Profi-Tipps zu holen. Einer der diesjährigen internationalen Top-Speaker ist Daniel Enz.

Der Schweizer Top-100 Verkaufstrainer Daniel Enz ist Vollblutverkäufer: In seiner Karriere sammelte er Verkaufserfahrung in den Branchen Textil, Tourismus, Finanzen und Medien, die er nun in Trainings weitergibt. Enz: „Die Teilnehmer bei ‚For Sale‘ erwartet eine geballte Ladung an Information und 100 Prozent

Schmunzelgarantie. Sie bekommen neue Impulse für den hart umkämpften Markt.“ Doch was macht einen guten Verkäufer aus? Enz ist überzeugt, dass es dazu zwei Dinge braucht: „Einerseits die sogenannten Soft Skills, also die richtige Einstellung zum Verkauf. Andererseits braucht man, um im Verkauf erfolgreich zu sein, die richtigen Verkaufstechniken.“ Seine Vorträge zeichnen sich durch hohen Praxisgehalt aus: „Ich habe selbst als Kunde viele Momente erlebt, in denen ich dachte:



Foto: Oberholzer Fotografie Manufaktur

Enz ist Vizepräsident der German Speakers Association Schweiz

Das kann es doch nicht sein!“ Bei „For Sale“ gibt Enz, zu dessen Kunden namhafte Unternehmen

zählen, praktische Tipps, wie man sein Angebot präsentiert, um erfolgreich zu sein. Karin Schweighofer

**Verkaufstagung
FOR SALE in Velden**
18. Oktober
Infos & Anmeldung:
www.forsale-tagung.at