



„Zusammenkommen ist ein Beginn,
Zusammenbleiben ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten ein Erfolg!“, *Henry Ford.*



Schenke Deinem Kunden jeden Tag ein Lächeln mehr!

KLAUS SCHINKO
UMSATZCOACH, BERATER, AUTOR, MENTOR





Training mit nachhaltigem Effekt als Philosophie für meine Kunden:

Training und Coaching ist kein Selbstzweck, sondern soll bei unseren Mitarbeitern (m/w) im Vertrieb und Kundenmanagement nachhaltige Verhaltens- und Kommunikationsänderungen bewirken, die wiederum zu mehr Erfolg im Verkauf, mehr Umsätzen, Marktanteilen und auch messbarer Kundenzufriedenheit und Bindung führen. Diese gewünschte Nachhaltigkeit erreichen wir erst, wenn wir an die individuellen Vertriebsherausforderungen mit unterschiedlichen Herangehensweisen über einen längeren Trainingszeitraum angehen und trainieren.

Wissen – Wollen und Tun!

Nicht nur das Wissen, sondern auch das Wollen und dann das TUN sind entscheidend. Für das Wissen brauchen wir didaktisch in kleine Einheiten aufbereiteten Input und Wiederholung. Für das Wollen müssen wir die Herzen unserer Mitarbeiter erreichen, Ihre Motive verstehen und Hemmungen in Lust und Freude am Verkauf und der Kommunikation wandeln.

Motivation im Sinne von „Wir machen Wollen!“

Ihr Tun – das tatsächliche Umsetzen - flakieren und motivieren wir am effektivsten mit praxisorientierter Begleitung on the Job. Dazu spielt ebenso die nachhaltige Vorbildrolle der Führungskräfte von entscheidender Bedeutung. Kein Mitarbeiter-Training ohne Führungskräfte-Inputs! Wo setzen wir zuerst an? Wir bauen den Entwicklungsprozess Ihrer Mitarbeiter von dort aus auf, wo sie schon stehen. Wir investieren gemeinsam intensiv in die detaillierte Analyse des Status-Quo. Dieser Mehrweg zahlt sich bereits während des Entwicklungsprozesses mehrfach aus!





Was zeichnet Klaus Schinko als Ihren Lösungs-Partner aus?



KLAUS SCHINKO,

50 JAHRE JUNG,
VERHEIRATET,
1 TOCHTER (16),
DIPLOM
VOLKSWIRT,
VERKÄUFER!

3 mal 7 Jahre – „vertriebs-erwachsen“!

Meine berufliche Entwicklung im Vertrieb begann vor 1994 mit einer Führungslaufbahn im Direktvertrieb und Call-Center- Management vom Verkäufer bis zum Gesellschafter, Prokuristen und Vertriebsleiter für Deutschland und Schweiz. In der Spitze habe ich 120 Mitarbeiter inkl. 5 Führungskräfte zum Erfolg geführt.

Heute bin ich seit 2005 selbständig und arbeite für meine Kunden als

- UMSATZCOACH
- SENIOR CONSULTANT UND INTERIMS-VERTRIEBSLEITER
- UND VERKAUFS-TRAINER FÜR EMOTIONALER VERKAUF IM VERTRIEB UND TELEFONMARKETING.
- AUTOR DIVERSEER EXPERTEN-ARTIKEL FÜR VERTRIEB, FÜHRUNG UND MARKETING





„EMOTIONALER VERKAUFEN kann ja JEDER ...LERNEN“^{KS}

Im Schwerpunkt beinhaltet der Emotionale Verkauf angewendete Verkaufspsychologie aus der Praxis für die Praxis: Empathie, Aktives Zuhören, Vertrauensbildung zum Kunden, Rapport-Building, Motiv- Persönlichkeitsmuster der Kunden und deren Analyse, Positive Argumentation, Win-Win-Win, Service als emotionales Alleinstellungsmerkmal, ESP, Agenda-Selling, moderne Abschluss-Techniken und Argumentation auf Augenhöhe bei Einwänden und Reklamationen.

Ebenso Themen aus der Persönlichkeitsentwicklung und Selbstmanagement für Verkäufer wie Selbstvertrauen, Zeitmanagement im Vertrieb, Selbstführung, Eigenmotivation und Disziplin, Umgang mit „Neins“, Ablehnung und schwierigen Situationen.

Emotionaler Verkaufen- Dem Kunden zu Liebe!

"Wir verkaufen keine Produkte oder Dienstleistungen, sondern primär verkaufen wir immer zuerst uns selbst!"

Das sympathische Verkaufsgespräch ist das positive Erlebnis für Kunde und Verkäufer: Hierbei schlägt Deine Sympathie eindeutig die zu vielen Produktdetails. Empathie schlägt sachliche Argumente sowie trockene, auswendig gelernte "Rhetorik".

Positive Einwand-Argumentation, bei der es immer 2 Gewinner gibt. Gegenseitiges Vertrauen siegt über Konditionen und Preiskampf.

"Wer fragt, der führt": Wertschätzender Dialog durch Fragetechniken – Aktives Zuhören und Feedback geben: Dein Lächeln schafft die Sympathie! Dein aktives Zuhören ist ein Beweis von Wertschätzung und Vertrauen.

Erkenne deine Stärken und setze Sie in der Kundenkommunikation authentisch ein: Unsere noch größte Bremse in der Kommunikation mit dem Kunden ist unsere Urangst vor der Ablehnung.

NEIN – Noch emotionaler und intensiver nachhaken ;-))

Persönlichkeitstraining unserer eigenen, menschlichen und positiven Win Win Kommunikation ist daher das wirksamste Verkaufsinstrument der Welt.

Nach dem Abschluss fängt der Verkauf erst an: Signale –Techniken – After Sales und emotionale Kundenbindung: Die Welt der emotionalen Kommunikation ist ein Spiegel: Erkenne Deine Stärken und setze Sie authentisch ein. Vertraue Dir selbst und Deinem Kunden!

KLAUS SCHINKO
CONSULTING & EXPERTISE

TELEMARKETING
DIREKTVERTRIEB
PERSONALENTWICKLUNG IM VERTRIEB
WWW.KLAUS-SCHINKO.DE
An der Römervilla 6 – 55545 Bad Kreuznach
Service@klaus-schinko.de
www.klaus-schinko.de
Mobil: 0170-8008264





Meine verkäuferische Leidenschaft ist ebenso das Telefonmarketing mit Herz und Verstand (Verkauf, Innendienst, Retention, Kalt-Akquise und Service)

„TELEFONIEREN kann ja JEDER ... LERNEN!“^{KS}

Telefonieren kann doch jeder?“

Grundsätzlich mag das so stimmen mit einem Freund oder einer Bekannten, mit dem Zahnarzt oder dem Steuerberater. Doch wie sieht es aus, wenn wir einem fremden Menschen am Telefon neugierig machen wollen auf ein geschäftliches Angebot, eine Dienstleistung oder ein Produkt, ... Schaffen wir es am Telefon binnen kürzester Zeit das Interesse des GesprächSPARTNERS an uns als Person soweit zu wecken, dass er uns zuhören will,... uns

sympathisch findet – Sympathie als wichtigste Voraussetzung und Grundlage für den weiteren positiven Gesprächsverlauf, ein daraus wachsendes Vertrauen und einen Termin oder Auftrag?

Wer schlecht telefoniert, verliert! Das Ergebnis bringt es an den Tag! Der Erfolg ist kein Zufall, denn nur sehr viel Fleiß und viele gute Gespräche führen zu positiven Ergebnissen. Unsere größte Erfolgs-Bremse ist Angst vor der Ablehnung und dem Nein des Kunden.

Philosophie des Workshops – Worum geht's?

In diesem Workshop wandeln wir diese Ängste und Hemmungen um in

- Sicherheit und Souveränität
- Spaß und Begeisterung
- Motivation und Erfolg am Telefon
- Im Ergebnis: mehr Leads, mehr Termine, mehr Kunden, mehr Umsatz und Profit, bessere Kundenbindung, mehr Spaß und Freude an der Telefon-Arbeit

Erfolgreiches Telefonmarketing als ein 100 % lernbares System!





Was sagen meine Kunden über meine Berufung:

„Er redet nicht nur, er kann verkaufen und er kann telefonieren!“

„Er wandelt Angst, Hemmungen und Unsicherheiten seiner Kunden vor dem Verkauf und der Telefon-Akquise in Spaß, Begeisterung, Motivation und Erfolg um. Darüber hinaus motiviert er als UmsatzCoach zu mehr Umsatz und mehr Gewinn. Spaß, Motivation und Erfolg sind ein Spiegel. Der Kunde spürt Ihre Begeisterung und wird dadurch zum Dauerfreund und Fan. Seine Kunden schätzen ihn als jemanden, „[...] der uns versteht und unsere Sprache spricht.“

„Er weiß wovon er redet, er ist Vorbild als Verkäufer und Kundenmanager.“

„Sehr geehrter Herr Schinko, Sie konnten durch Ihre Workshops und Coachings zum Thema „Telefonieren kann ja JEDER ... LERNEN“ die Schlagkraft, Ziele-Orientierung und die Erfolgsquote unserer Vertriebs- Mitarbeiter in der Akquise und Terminierung bei Neukunden deutlich erhöhen. Durch Ihre Vertriebs-Coachings konnten wir schnell erkennen, bei welchen A-Mitarbeitern (...) Ich bescheinige Ihnen sehr gerne einen großen und tiefen Erfahrungs-Fundus in Ihrer Expertise Telefonmarketing – und Akquise im B2B. Sie sind ein sehr sympathischer und offener Trainer, dem es in jeder Situation gut gelingt, seinen Ansprechpartnern einen nachhaltigen Nutzen aus dem Gespräch zu geben. Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen – Dieses Vertrauen haben Sie bei uns und deshalb kann ich Sie jederzeit und ohne Einschränkung als Trainer und Berater weiter empfehlen. Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg und spannende Beratungs- und Trainingsprojekte!“

„Sehr geehrter Herr Schinko, Ich bedanke mich an dieser Stelle für Ihr dauerhaftes stets vorbildliches Engagement bei der Unterstützung unserer Arbeit und Ihre offene und positive Kommunikation in der Planung, Abstimmung und Durchführung sowie Evaluierung der Trainings. Sie sind in unseren Standorten ein gern gesehener Gast und Dienstleister, der seinen enorm großen Erfahrungsfundus im Telemarketing einbringt. Wir können Sie jederzeit und ohne jegliche Einschränkung in Ihren Kernkompetenzen: Kommunikations- und Verkaufstraining, Telefonmarketing, Führungskräfte-Entwicklung/ Train the Trainer empfehlen und freuen uns auf weitere erfolgreiche Zusammenarbeiten!“





Weitblick und über den Tellerrand hinaus!



EMOTIONAL FÜHREN kann ja JEDER ... LERNEN! ^{KS}

Zusätzlich zu meinen
Vertriebsthemen (Telefonmarketing,
Direktvertrieb, Akquise und Service)
berate und mentore ich als Senior-
Consultant der
Unternehmensberatung tempus-
Consulting® Unternehmer,
Vorstände und Geschäftsführer in
den Beratungsfeldern:

- Mitarbeiter - Führung durch
SMARTE Ziele
- ABC- Personal – Strategie® –
Nur noch TOP-Mitarbeiter
einstellen!
- Unternehmensführung nach
der TEMP-Methode®

Wo das Lob keinen Platz hat, hat Kritik kein Recht! Zum Nutzen meiner Kunden praktiziere ich seit 24 Jahren Lebenslanges Lernen in Trainer- und Kommunikationsausbildungen, internationale NLP Basis- und Masterausbildungen (D/USA), Coaching, Akademien und bei renommierten Trainer-Kollegen wie Brian Tracy, Jürgen Frey, Prof. Knoblauch, Samy Molcho, Jürgen Höller, Anthony Robbins, Pater Dr. Ziegler. Auf meinen jüngst erworbenen international anerkannten SALES – MASTER-Abschluss bin ich besonders stolz. Als Senior-Berater bin ich zertifizierter Trainer für die TEMP-Methode® sowie Ziele –Trainer.





15 weitere gute Gründe, die für unsere Zusammenarbeit sprechen

Warum empfehlen mich meine guten Kunden immer wieder weiter? Was ist Ihr persönlicher Kunden-Nutzen aus unserer Zusammenarbeit?



- 1) **Sofortige Umsetzung und Return on Invest:** Einer Studie der Universität Linz zufolge bringt jeder Euro, den Sie als Führungskraft oder Unternehmer für die Weiterbildung und Training Ihrer Vertriebs- und Servicemitarbeiter investieren, einen klar messbaren mittelfristigen Nutzen, Mehr –Umsatz /Return on Invest (ROI)
- 2) **Wenn Theorie, dann immer mit Praxis:** Durch die ideale Kombination von Workshop - Seminar und Coaching „on the Job“ (Praxis-Telefon-Training / Praxis-Verkaufstraining) erzeugen wir bereits im Training einen sofortigen ROI durch zusätzliche Kunden-Leads und direkte Termine mit Neu- und Stammkunden und unmittelbar messbaren Mehr-Umsatz und Profit.
- 3) **100% Vertrauens-Garantie:** Sie erhalten von mir eine 100 % Vertrauens-Garantie: Unsere Zusammenarbeit soll auf gegenseitigem Vertrauen im Win- Win und zur Motivation und zum Wohle Ihrer Mitarbeiter und Kunden erfolgen. Sollte im Projekt-Verlauf eine Unstimmigkeit aufkommen, werden wir sofort offen darüber reden und die Ungereimtheit beseitigen. Das ist mein Versprechen.
- 4) **Ich löse die größte Verkaufs-Handbremse Ihrer Mitarbeiter:** Ihre Vertriebsmitarbeiter verlieren die Ängste und Hemmungen vor der Kundenablehnung und den Neins. Sie gehen mit hoher Kreativität, pro-aktiver Handlungsmotivation, Souveränität, Umsetzungs-Sicherheit und viel Spaß an die Akquise und den Verkauf ran. Ihre Mitarbeiter werden bereits im Training Ihre

Klaus Schinko

Consulting und Expertise: Telemarketing – Direktvertrieb und Personalentwicklung im Vertrieb

An der Römervilla 6 (D)-55545 Bad Kreuznach

Internet: www.klaus-schinko.de e-Mail: Service@klaus-schinko.de Mobil: 0049-(0)170-8008264





Kunden für das Unternehmen gewinnen, binden und begeistern.

- 5) **Nachhaltigkeit und Umsetzung garantiert:** Nachhaltigkeits-Konzepte, die sich bewährt haben: Durch die Einbindung der Führungskräfte in das Training könne die Inhalte nachhaltig weiter gecoacht und trainiert werden. Ihnen als Führungskraft steht meine „telefonische Nachbetreuung“ jederzeit und als „Flat-Hotline“ vollkommen honorarfrei zur Unterstützung zur Verfügung. Meine modernen Trainings-Methoden habe von den größten Trainer dieser Welt gelernt: Emotionalisierung des Training, pro-aktive Mitarbeit, Lernen durch Visualisierung und Verankerung der Ergebnisse sind Konzepte die einen hohen Transfer und eine lange Nachhaltigkeit sichern.
- 6) **23 Jahre Berufs-Erfahrung und 23 Jahre Berufung als Verkäufer:** Sie profitieren in den Trainings-Tagen von meinen 23 Jahren Erfahrung und Fundus im Verkauf, Service, Telefonmarketing und Direktvertrieb und erhalten ein maßgeschneidertes Konzept aus der Praxis für die Praxis! Ich liebe meine Arbeit als Trainer und ich liebe den Verkauf. Dabei sehe ich die Mission in meiner Arbeit, meinen mir anvertrauten Verkäufern/innen zu helfen vorwärts zu kommen, herausragende Erfolge zu haben, die Eigenmotivation zu stärken und ihren Wünsche, Träume und Ziele ein großes Stück näher zu kommen und zu verwirklichen.
- 7) **Training durch Vormachen und Vorleben:** Mein Leitgedanke ist Training und Coaching ist Vormachen und Vorleben und zwar "Aus der Praxis - Für die Praxis!". Dabei interessiert mich immer der Mensch hinter der Position.
- 8) **Begeisterte Kunden-Feedbacks:** Ich erhalte Begeisterte Feedback meiner Kunden und Teilnehmer/innen: *"Herr Schinko ist einer, der uns versteht und unsere Sprache spricht. Er weiß wovon er redet, er ist Vorbild als Verkäufer und Kundenmanager."*
- 9) **Umsetzungs-Garantie: Aus der Praxis - für die Praxis:** Meine Trainings haben immer einen hohen Praxisanteil. Der beste Coach ist Dein Kunde, weil er Dir die Möglichkeit für Training im echten Umfeld bietet. Hierbei arbeite ich mit meinen Coachees absolut wertschätzend und direkt am Telefon/Arbeitsplatz im Tandem. Gerne begleite ich Ihren Außendienstmitarbeiter/in auf Kundentour. Alle Erfahrungen zeigen, dass an solchen Tagen überdurchschnittlich starke Umsätze geschrieben werden. Dadurch haben Sie eine absolute Umsetzungsgarantie !
- 10) **Meine eigene erfolgreiche Tätigkeit als Verkäufer:** Alle Verkäufer in meinen Trainings „schmecken“ sehr schnell meinen „Stallgeruch“: *Das ist einer von uns, der spricht unsere Sprache. Der kann telefonieren, der kann verkaufen!* Meine Verkaufserfolge haben mich zu einigen der schönsten Plätze dieser Welt gebracht!





- 11) **10 Jahre erfolgreiche Führungskarriere im Vertrieb:** Verkaufsleiter, Centermanager, Teamleiter und Projektleiter, stehen in der nicht immer einfachen Rolle zwischen der Mannschaft und dem Management: Coachen, Anweisen, Führen, Vorbild und Motivator und manchmal auch Freund sein... und dabei die Ziele des Unternehmens konsequent umsetzen.
- 12) **Mein Führungsgrundsatz Nummer 1 ist "Management by Vormachen":** Meine Ansprechpartner auf dieser Führungsebene schätzen mich sehr als kompetenten und hilfreichen Coach und Freund des Hauses und nutzen meinen Erfahrungsfundus und die sofort umsetzbaren Erfolgstipps.
- 13) **Mein Unternehmertum:** 3 Jahre als Gesamtvertriebsleiter ppa. und Gesellschafter sowie inzwischen 13 Jahre erfolgreiche Selbständigkeit als Trainer haben mir eine unternehmerische und strategische Sichtweise auf den Vertrieb eröffnet: "Ohne Fleiß kein Preis" ... Ich verkaufe selbst jeden Tag und mehrfach täglich! Meine Ansprechpartner auf Geschäftsführungs- und Vorstandsebene wertschätzen mein unternehmerisches Denken bei der Umsetzung gemeinsamer Projekte, operativ oder als Manager auf Zeit.
- 14) **Fundierte Trainerausbildung – Lebenslanges Lernen -Permanente Weiterbildung und Entwicklung:** Für meine Kunden bilde auch ich mich ständig weiter auf den auf den neusten Stand in Punkto: Verkauf-Kommunikation und Führung. Ich investiere in mich selbst in Seminare und Coachings bei namhaften Top-Trainern und Kollegen/innen (u.a. A. Robbins, B. Tracy, Prof. Knoblauch u.v.m.). Diese Investition kommt Ihnen als Kunde und Ihren Mitarbeitern direkt zu 100 % wieder zu Gute: *"Fange nie an aufzuhören, höre nie auf anzufangen."*
- 15) **Enge Zusammenarbeit und Partnerschaft mit namhaften Experten aus Management und Führung:** Meine Kunden profitieren von meinem Top-Experten-Netzwerk. So bin ich u.a. akkreditierter Senior-Consultant bei *tempus-Consulting – Unternehmer beraten Unternehmer.®*

Herzliche Grüße

