

# Klaus Schinko

## Senior Consultant

### Homeoffice

An der Römervilla 6  
55545 Bad Kreuznach  
Tel. 0671 48344-24  
Mobil 0170 8008264  
Fax 03212 48344-24  
k.schinko@tempus.de



### Persönliche Daten

Jahrgang 1967, verheiratet, 1 Tochter

### Aus- und Weiterbildung

- Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Bayreuth
- ADA – Ausbildung der Ausbilder – Diverse Trainerausbildungen – NLP-Ausbildung (D und USA) – Lebenslange Lernen: Führung – Kommunikation – Verkauf – Motivation – TEMP-Lizenzierung
- 10 Jahre erfolgreiche Vertriebs- und Führungskarriere im Direktvertrieb und Kundenmanagement: Verkäufer – Projekt- Verkaufsleiter – Akademie-Trainer – Vertriebsleiter, Prokurist und Gesellschafter
- Seit 2005 Trainer, Redner und Berater für Direktvertrieb, Telemarketing/Service und Emotionaler Verkauf

### Motto

Training und Coaching ist Vormachen: „Aus der Praxis – Für die Praxis!“

### Seine Themen

- Verkaufstraining: Verkaufen kann JEDER ... LERNEN! Emotionaler Verkaufen – dem Kunden zu Liebe!
- Telefonmarketing: Telefonieren kann JEDER ... LERNEN!, Service mit Mut und Verstand
- Coaching on the Job, aktive Begleitung von Verkäufern im Kundengespräch und Akquise
- Führungskräfte-Coaching, Train-The-Trainer
- Vertriebsmanager auf Zeit
- TEMP – Teamchef – Erwartungen des Kunden – Mitarbeiter – Prozesse
- Begleitung bei der Einführung und Roll-Out beruflicher Ziele und Einkommenssysteme
- Executive Coaching: emphatisch – effektiv – diskret – vertraulich

### Seine Veröffentlichungen

Diverse Experten-Artikel zu Verkauf, Service, Telefonmarketing und Führung in diversen Fachzeitschriften:  
Z. B.:

Telefonmarketing: Tipps für eine effektive Vertriebskommunikation  
Service: Emotionales Alleinstellungsmerkmal- 5-Sterne-Service macht's möglich  
Reklamationsmanagement: 7 magische Schritte im Beschwerdemanagement  
Emotionaler Verkaufen: Erfolgsgeheimnisse des Emotionalen Verkaufs  
Verkaufsgespräche: Win-Win-Argumentation, die zum Abschluss führt  
Mitarbeiterführung durch SMARTER Ziele  
u.v.m.

### Referenzen

„Unsere Verkäufer, Key-Account-Manager und Vertriebsführungskräfte feedbacken: Herr Schinko ist einer, der uns versteht und unsere Sprache spricht. Er weiß wovon er redet, er ist Vorbild als Verkäufer und Kundenmanager. Er redet nicht nur, er kann verkaufen und er kann telefonieren!“

„Im Zusammenhang mit unserem Change-Management-Projekt und in diversen Gesprächen zur Entwicklung im Direktvertrieb und Telemarketing schätzen wir die Expertise von Herrn Klaus Schinko sehr. Viele seiner Experten-Tipps und Anstöße konnten in unserem Haus gewinnbringend umgesetzt werden.“

„Die ihm anvertrauten Coaches schätzen Herrn Schinko sehr wegen seiner wertschätzenden Art, seines Erfahrungsfundus und seiner absoluten und direkt umsetzbaren Praxisorientierung. Wir empfehlen Herrn Schinko sowohl als Vertriebstrainer, Motivator und auch als angenehmen und vertrauensvollen Gesprächspartner.“



BestPars Award



Ludwig-Erhard-Preis-Wettbewerb



Best Factory Award



Anuli-Award



World Calendar Award



EFQM - Recognized for Excellence in Europe



Finalist Internationaler Deutscher Trainings-Preis



Best Practice Award



Manufacturing Excellence Award



Internationaler deutscher Trainings-Preis Bronze

