

Stefan Culjak



Stefan Culjak, Autor und Unternehmer aus Leidenschaft, hat nach seiner Ausbildung zum Kaufmann im Spezialitäten- und Feinkostbetrieb erste Erfahrungen im Verkauf gesammelt. Die Liebe zur Arbeit mit Menschen führte ihn schnell vom Spitzenverkäufer zur erfolgreichen Führungskraft und zum jüngsten Vertriebsdirektor im Weindirektvertrieb. Seine Geschichte zählt zu den erfolgreichsten Weinkarrieren weltweit. Von null realisierten seine Teams unter seiner Führung dreistellige Millionenumsätze mit 100.000 betreuten Kunden im Direktvertrieb. Er hat dutzende Preise erhalten – u. a. Unternehmer des Jahres 2003 (mit 28 Jahren), erfolgreichster Unternehmer Kroatiens (Zlatni Cvit Award), über 600 Medaillen und Auszeichnungen für seine Weine. In seinen Vorträgen begeistert er die Teilnehmer durch seinen Praxisbezug und wertvolle Impulse. Er ist ein motivierender Redner und Unternehmer, der ein Feuerwerk an Wow-Effekten und Strategien bietet und anspricht, was sich viele nicht trauen. Er gilt als einer der führenden Experten im Telemarketing und Direktvertrieb.

„TrustSelling – Verkaufen ohne zu verkaufen“

Themen

> Führung heute und morgen

- Wie Sie mit einer sinngebenden Vision Menschen für sich gewinnen und zum Erfolg führen
- Wie Sie mit wertschätzender Kommunikation Vertrauen aufbauen und eine nachhaltige Beziehung schaffen
- Wie Sie in Zeiten des ständigen Wandels Führung erfolgreich meistern und den Unternehmenserfolg sichern

> TrustSelling – Verkaufen ohne zu verkaufen

- Wie Sie durch Achtsamkeit die wirklichen Bedürfnisse Ihrer Kunden und Partner erkennen und zielgerichtet bedienen
- Wie Sie ein Umfeld des Vertrauens schaffen und dauerhaft erfolgreich Beziehungen pflegen
- Wie Sie mit System Käuferlebnisse schaffen, Ihre Marke emotional verankern und Kunden zu Fans machen

> Strategien zum Spitzenerfolg im Vertrieb

- Wie Sie Mitarbeiter zu Unternehmern machen
- Wie Sie Spitzenleistungen abrufen können
- Wie Sie Kosten sparen und Ihren Umsatz drastisch erhöhen
- Wie Sie das limbische System zu mehr Verkaufserfolg nutzen können

> PROFESSIONELL AM TELEFON

- Wie das Telefon Ihrem Unternehmen garantiert Nutzen bringt
- Wie Sie Umsätze im In- und Outbound generieren und drastisch erhöhen
- Wie Sie sich perfekt auf jedes Telefonat vorbereiten
- Wie Sie sich und Ihre Mitarbeiter für das Telefon begeistern

Zahlen, Daten & Fakten

„Stefan Culjaks Erfolgsstrategien haben die Produktivität meiner Mitarbeiter sofort signifikant erhöht.“

A. Anichhofer, Geschäftsführer

„Wirksame Tools, kurzweilig und mit Humor verständlich gemacht. Ein Muss für jeden, der sich und sein Unternehmen zu mehr Wachstum verhelfen will.“

M. Werler, Unternehmer

„Stefan Culjak erlebe ich als Mann der Taten. Sie spüren in seinen Seminaren und Vorträgen die Authentizität der Darstellung und erfahren so in jedem Augenblick die Praxisnähe der Themen.“

W. Schneider, Geschäftsführer BS Akademie

„Alle waren derselben Meinung wie ich: Ihr Seminar ist ein klassischer Fall von ‚aus der Praxis in die Praxis‘. Als Mentaltrainer weiß ich, wie schwierig es sein kann, komplexe Sachverhalte zielgruppenorientiert und einfach zu transportieren. Hier bekommen Sie von mir eine glatte Eins.“

Eleftherios Pursanidis – Mentaltrainer

„Vielen Dank für Ihren charmanten Einblick in Ihr so erfolgreiches Unternehmen. Mit exzellentem Fachwissen, viel Esprit und voller Charme haben Sie und Ihre Mitstreiter unsere Mitglieder und Gäste sensorisch berührt.“

Ludwig Hoos, Beirat Marketingclub Frankfurt

www.speakers-excellence.com

Engagement

Impulsvortrag
Interview / Business-Talk
Honorargruppe
Vortragssprachen



Standort



Marke & Medien



**Unternehmer
beraten
Unternehmen**
ISBN: 978-3897495937
29,90 €



**Excellence Edition
Management &
Führung 1**
ISBN: 9783766495105
19,90 €

