



# Volker Wiesener

## „Bauchgefühl oder Logik – Was wirklich entscheidet“

Volker Wiesener, Unternehmer aus Leidenschaft, ist ein Experte, wenn es um emotionales Verkaufen geht. Seinen Karriereweg startete er im Vertrieb für namhafte Telekommunikationsunternehmen. Heute hat er sein eigenes Unternehmen, das er mit zwei Partnern führt, und gehört zu Deutschlands schnellwachsenden Unternehmen. Die Zeitschrift „Focus“ zeichnete das Unternehmen Expert Service Point GmbH als Wachstumschampion 2016 aus. Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Vertrieb von Gas, Strom und Telekommunikationsprodukten. Mit seinen Geschäftspartnern gründete er 2015 ein weiteres Unternehmen, die Jocoon GmbH mit Ausrichtung auf digitale Verkaufslösungen für den Mittelstand und ebnete damit den Weg in die digitalisierte Verkaufswelt. In Seminaren und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit seinem Fach-Know-How, gepaart mit einer Vielzahl an Beispielen gelebter Praxis. Er versteht es, die Menschen emotional anzusprechen und macht Lust auf Erfolg im Verkauf.

### Themen, Ideen & Philosophie

#### › Verkaufspsychologie – Bauchgefühl oder Logik, was entscheidet wirklich?

- Wo das Bauchgefühl wirklich sitzt und wie Sie es gezielt ansprechen
- Wie viel Logik entscheidet beim Kauf wirklich? – Sie werden über die Wahrheit entsetzt sein
- Wie Sie auf eine Wellenlänge mit Ihren Kunden kommen, Vertrauen aufbauen und sie gewinnen

#### › Authentic Selling – Der Weg zur Verkaufs-Persönlichkeit

- Wie Sie Ihre Stärken erkennen, entwickeln und zur Persönlichkeit werden
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance – Wie Sie authentisch auftreten, Glaubwürdigkeit aufbauen und Menschen gewinnen
- Wie Sie aufhören, AGB's auswendig zu lernen und mit Persönlichkeit Kaufentscheidungen herbeiführen

#### › Digital Selling – Was digitale Unternehmen anders machen

- Wie Sie die Chancen für Ihr Unternehmen erkennen und Ihren „German Way“ gestalten
- Wie Sie das Beste aus Technik und Mensch vereinen und eine Pole-Position einnehmen
- Wie Sie heute die richtigen Entscheidungen für morgen treffen und nachhaltiges Unternehmenswachstum generieren

### Zahlen, Daten & Fakten

2016 – ESP ist Wachstumschampion

„Das Seminar übertraf meine Erwartungen bei Weitem, Ihr Vertriebsleiter und Referent Herr Wiesener hat mit seinem enormen Wissen, seiner Erfahrung sowie seiner lockeren Art, die sinnvoll ausgewählten Themen sehr praxisnah und anschaulich vermittelt. Super, danke dafür. An das Seminar werde ich mich immer wieder gerne erinnern, denn es war eine sehr effektive Zeit im Training. Ich würde jederzeit ein weiteres Seminar mit ihm als Referenten besuchen.“

**Albin Strecker**

„Ich habe nun in den letzten Jahren öfter das Vergnügen gehabt den Herrn Volker Wiesener auf Seminaren und Schulungen erleben zu dürfen. Herr Wiesener macht diese Seminare durch seine humorvolle und lockere Art sehr angenehm für die Teilnehmer. Die Resonanz meiner Vertriebspartner nach den Veranstaltungen ist immer sehr gut und alle sind sehr motiviert. Ich möchte mich im Namen meiner gesamten Struktur dafür bedanken und wir freuen uns auf weitere Veranstaltungen mit Herrn Wiesener.“

**Manfred Blinzler**

„Volker, ich glaube, du brauchst ärztliche Behandlung – das war ja der Hammer. So verrückt. Wir danken dir für den tollen Vortrag!“

**Aaron, Marketing Brück Team**

„Vielen Dank für das tolle Seminar. Ich konnte sehr viel für mich mitnehmen. Meines Erachtens versteht Volker Wiesener es, mit seiner lockeren, sympathischen Art, Vertriebsthemen auf den Punkt zu bringen. Ein Live-Seminar dieser Art bringt sofortigen Nutzen für die Teilnehmer auch wenn sie wie ich schon viele Jahre im Vertrieb und Verkauf tätig sind. Ich freue mich auf weitere Veranstaltungen.“

**Christian Herbert**

[www.excellente-unternehmer.com](http://www.excellente-unternehmer.com)

### Engagement

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe



Vortragssprachen



### Standort



Kassel

### Marke & Medien

