

Marketingfachmann Heiko Erhardt: Der Vertriebstrainer für aktive Kundenbeziehungen und Kundenverblüffung

„Professionelles Verkaufen beginnt mit einem Lächeln – und führt über eine gute Kundenbeziehung hin zum Abschluss und zu einem zufriedenen und verblüfften Kunden“ – sagt die Philosophie von Heiko Erhardt. Mit seinem Unternehmen verkauf² by heiko erhardt berät, coacht und trainiert der Mentalmanager Führungskräfte und Mitarbeiter mit Schwerpunkt Vertrieb. Dabei stehen stets der Mensch und der Erfolg im Mittelpunkt der Weiterbildungsaktivitäten. Die Überzeugung des Vertriebstrainers: Business ist nichts anderes als ein Knäuel menschlicher Beziehungen.

In seinen Trainings erleben und erlernen die Teilnehmer, wie hochwertiger Verkauf und exzellenter Service auf Kundenseite zuerst zu verstärktem Interesse, dann zu Begeisterung und schließlich über Kundenverblüffung zum Kauf führen. Heiko Erhardt sagt: „Ich unterstütze meine Teilnehmer dabei, mit dem Kunden eine gute Beziehung aufzubauen, dem Käufer seine vielfältigen Nutzen aufzuzeigen und einen Service und einen Mehr-Wert zu bieten, mit dem der Kunde in dieser Intensität einfach nicht gerechnet hat.“

Praktische Berufserfahrungen

Der Marketingfachmann verfügt über mehr als 20 Jahre Praxiserfahrung in serviceorientierten Berufen und Branchen.

Er hat viele Jahre lang als Vertriebsleiter gearbeitet. Ebenfalls war er als Direktor für ein privates Weiterbildungsinstitut tätig. Parallel zu seiner Funktion als Verkaufs- und Marketingdirektor in der dienstleistungsstarken Hotellerie genoss er die Ausbildung zum Mentalmanager. Heiko Erhardt ist von der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater (Q-Pool 100) zum Certified Sales Professional zertifiziert worden.

Einstellung steuert Erfolg

Als Partner der renommierten INtem Trainer-Gruppe steht Heiko Erhardt für die praxisorientierte Umsetzung hoch qualifizierter Verkaufs- und Führungstrainings, um damit den Gesamterfolg der Kundenunternehmen zu garantieren. Das Ziel jeder Trainingsmaßnahme ist es, eine nachhaltige Verhaltensänderung der Teilnehmer herbeizuführen. Der Vertriebstrainer nutzt die preisgekrönten Methoden des INtem Instituts, nach denen an den drei Säulen des Erfolgs gearbeitet wird: Wissen, Können und Einstellung. Entscheidend dabei ist die Einstellung: Nur wer von sich und seinen Fähigkeiten überzeugt ist, wer sich mit seiner beruflichen Tätigkeit identifiziert und sich in einen guten mentalen Zustand

bringen kann, wird langfristig erfolgreich sein. Bei seiner Arbeit knüpft der Vertriebscoach an die Ausbildung zum Mentalmanager an: Er stärkt die mentale Kompetenz seiner Klientel.

Die Seminare von verkauf² by heiko erhardt erfolgen im IntervallSystem: eine Kombination aus in sich abgeschlossenen Trainingseinheiten und Umsetzungsphasen in der Praxis. Diese Art des Trainings fördert die Nachhaltigkeit der Weiterbildungsmaßnahme. Die Fortschritte werden mit entsprechenden Mess-Tools festgehalten und mit den vorab definierten Zielen verglichen. Diese Trainingsmethode sichert den Teilnehmern und deren Unternehmen einen schnellen Return on Investment der entsprechende Weiterbildungsaktivität zu.

Werteorientierte Weiterbildung

Heiko Erhardt kann durch sein ausgeprägtes Einfühlungsvermögen in die Vorstellungswelt seiner Kunden und Teilnehmer eintauchen. Dem Vertriebstrainer ist die Werteorientierung der Menschen sehr wichtig. Die Werte Selbstverantwortung, Respekt, Wertschätzung, Toleranz, Lösungsorientiertheit, Menschlichkeit und Zukunftsorientiertheit sind die Leitmotive seines Denkens und Handelns. Auch in seinen Weiterbildungsveranstaltungen nimmt die Bedeutung des wertebewussten Verkaufens und Führens einen hohen Stellenwert ein.

kontakt



beratung – coaching – training – verkauf

heiko erhardt

prof.-schwippert-str. 11

40591 düsseldorf

t +49 [0]211 566723-74

f +49 [0]211 566723-75

m +49 [0]174 38 41 43 0

info@verkaufhochzwei.de

www.verkaufhochzwei.de

