

STRUKTURWANDEL
ERMUNTERT ZUM

**WANDENKEN**

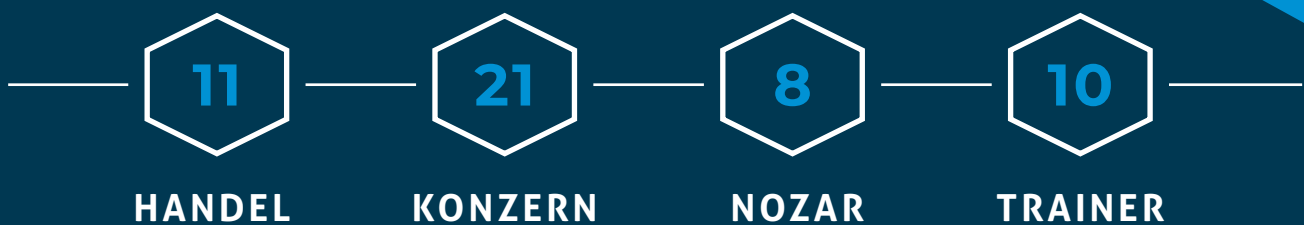
DENKANSTÖSSE,
INSPIRATIONEN
UND IMPULSE FÜR
VERKÄUFER

DIGITALISIERUNG
BIETET CHANCEN
UND HERAUS-
FORDERUNGEN





BERUFS- ERFAHRUNG IN JAHREN



TORSTEN WEHNERT

Verkäufer aus
Leidenschaft

Ausgebildeter
und zertifizierter
Verkaufstrainer



Einer, der als Verkäufer im Tagesgeschäft für seinen Beruf brennt. Genau das bringt er lebhaft, authentisch und mit seinen Worten sehr amüsant auf den Punkt. Eine Empfehlung an jeden Verkäufer und eine tolle Bereicherung.

Martin Limbeck
Keynote-Speaker



VERKAUFEN IM DIGITALEN ZEITALTER

Immer mehr Kunden, vor allem jüngere, verbinden ihr Einkaufserlebnis im stationären Handel ganz selbstverständlich mit digitalen Services: Sie stellen Händlern Fragen zu einem Produkt via Facebook & Co., schauen Videos und holen sich zu einem Produkt über Social Media Meinungen von Freunden ein.

Zeit für uns zum UMDenken. Im 90-minütigen Vortrag gehen wir gemeinsam neuen Möglichkeiten auf den Grund. Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie:

- Ihr stationäres Angebot mit nützlichen digitalen Services koppeln,
- Produkte und Dienstleistungen online zelebrieren und offline verkaufen,
- dorthin kommen, wo Ihre Kunden sind,
- Netzwerke aufbauen und nutzen

und so zu einer unverwechselbaren Marke werden.

Es erwartet Sie ein kurzweiliger Vortrag mit spannenden praxisbezogenen Beispielen aus der Werkzeug-, Maschinen- und Baustoffbranche – ganz ohne Werbepausen!

Schwerpunkte:

Märkte im Wandel
Preisdruck
Vergleichbarkeit
Online-Offline-Mix
Generationen
Kundenansprache
Kaufverhalten
Netzwerke

DAUER:
90
MINUTEN

VORTRAG 2

MITTELSTAND IST NICHT GLEICH MITTELMASS

Mittelständische Unternehmen sind Schnellboote. Der eingeschlagene Kurs kann leicht korrigiert werden, um so schnell auf einer Welle mitzureiten oder einem Sturm auszuweichen. Große Unternehmen oder Konzerne hingegen sind eher schwerfällige Tanker. Wie Sie durch UMDenken diese Vorteile auch im digitalen Zeitalter nutzen können, zeigt dieser 60-minütige Vortrag am Beispiel des Diamantwerkzeugspezialisten und -lieferanten Nozar.

- Trauen Sie sich aufzufallen,
- drehen Sie an kleinen Rädchen, um Großes zu bewirken,
- probieren Sie einfach Neues aus,
- machen Sie Netzwerke zu Ihren wertvollen Verkaufsassistenten und ziehen Sie so anderen Schnellbooten oder Tankern davon!

Schwerpunkte:

*Wettbewerb
Konzept
Online / Offline
Struktur
Kommunikation
Netzwerke*

**DAUER:
60
MINUTEN**

CHANCENGLÜCK

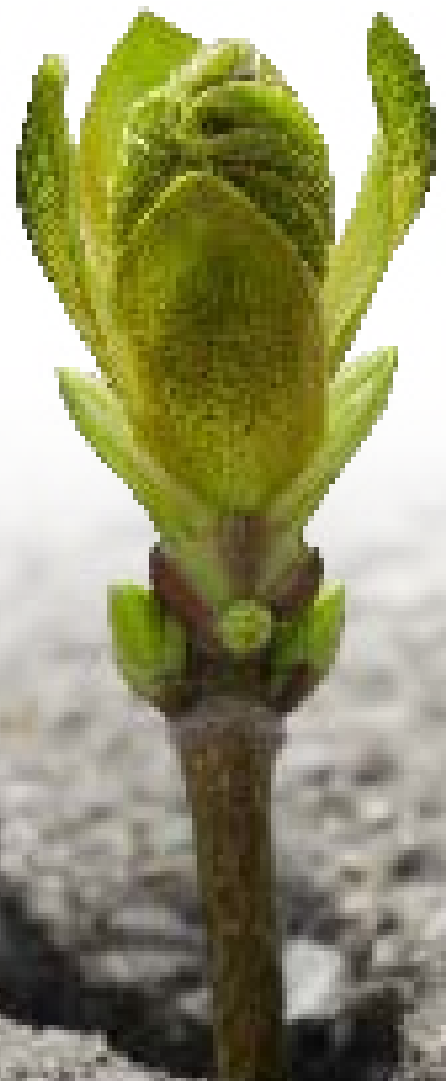
Immer mehr Menschen suchen das große Glück und übersehen die kleinen Chancen am Wegesrand. Dieser Vortrag bringt die Kleinigkeiten zum Vorschein, die wir viel zu oft leichtfertig ignorieren. Mehr denn je stehen Werte wie Nachhaltigkeit, Dankbarkeit oder gar Herzlichkeit im Fokus unserer Kunden. Konsumenten möchten zwar im Mittelpunkt stehen, jedoch selber ihre Kaufentscheidung treffen. Dabei nimmt immer mehr das gute Gefühl, als der Preis, einen höheren Stellenwert ein.

Welche Informationen sind für den eigentlichen Kaufprozess wirklich entscheidend? Wo finde ich die diese, wie motiviere ich mich und vor allem wie setze ich es erfolgreich um. Der Vortrag Chancenglück regt zum UMDenken und zur raschen Umsetzung mit Ihrer persönlichen Note an. Mit einem gezielten Blick und dem Fokus auf unsere Sinne, lassen sich Chancen schnell identifizieren und nutzen. Lehnen Sie sich zurück und Sie werden auf eine andere Art inspiriert neue Wege einzuschlagen. Humorvoll und doch sachlich werden Sie zur Umsetzung animiert. Schnell merken Sie, wie einfach es doch sein kann, die Nummer 1 im Kopf Ihrer Kunden zu werden.

Schwerpunkte:

*Märkte im Wandel
Dankbarkeit
Vergleichbarkeit
Online-Offline-Mix
Generationen
Kundenansprache
Kaufverhalten
Netzwerke
Nachhaltigkeit*

DAUER:
90
MINUTEN











**LEIDENSCHAFTLICH
AUF DEN PUNKT
GEBRACHT**

DAS SAGEN KUNDEN UND TEILNEHMER

REFERENZEN



Seine Vorträge sind nicht Produktschulungen im herkömmlichen Sinn – sondern ein Verkaufstraining, das jedem Anwesenden einen immensen Motivationsschub gibt.

Leo van Bree
Geschäftsführer
Van Bree Consultancy



Seine Botschaft kam an. Er polarisiert und regt an, den Status quo in Frage zu stellen. Er redet Klartext, ist humorvoll und überzeugend, mitreißend und mitfühlend, aktiv und kreativ – einer, der es versteht, Menschen zu begeistern und die nötigen Impulse für nachhaltige Veränderung zu setzen.

Michael Bandt
Speaker und Markenexperte



In mehr als 30 Berufsjahren habe ich keinen Vertriebstrainer kennengelernt, der seine Vorträge mit soviel Leidenschaft und Begeisterungsfähigkeit hält, wie Torsten Wehnert. Sein besonderes Talent liegt in der Begeisterungsfähigkeit, die er mit sehr viel Gefühl auf die Menschen die er „trainiert“ überträgt. Über seine Seminare sprechen die Menschen noch viele Jahre immer wieder.

Wilhelm Dalhoff
Geschäftsführer
Hermann Dalhoff GmbH & Co. KG



Ein Feuerwerk haben Sie uns angekündigt und damit haben Sie nicht zu viel versprochen. Ihr Vortrag hat bei unseren Mitarbeitern einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen. Sowohl inhaltlich als auch durch die lebendige, sehr unterhaltsame Gestaltung. Mit viel Witz und Charme haben Sie nahezu jeden Teilnehmer erreicht und wir sind sicher, dass viele das Motto „UMdenken“ in Zukunft angreifen und mit neuen außergewöhnlichen Ideen und vor allem Motivation an die Arbeit gehen.

Frank Schneider
Geschäftsführer
DER BAUSTOFF-MANN Schneider KG



Die Aufforderung, über seine eigenen Grenzen hinauszugehen und mit Mut und neuen Ansätzen die Kunden anzusprechen, ist eine gute Anleitung für den Verkäufer von morgen.

Kai Trabandt
Geschäftsführer
der Eisen-Trabandt GmbH



Alle Teilnehmer dieser Veranstaltung waren von dem mit viel Power vorgetragenen Inhalt mitgerissen. Die gute Mischung aus Unterhalten und dem Vermitteln von Grundlagen hat den Nerv getroffen!

Wolfgang Brunner
Geschäftsführer
WVG Werkzeug-Vertrieb GmbH



Torsten Wehnert hat es geschafft, in wenigen Minuten die Zuhörer zu begeistern und zum Lachen zu bringen aber auch zum Nachdenken. Den Kunden in den Mittelpunkt jeglicher Aktivitäten und jeglicher Kommunikation zu bringen, hat Herr Wehnert sehr beeindruckend und auch authentisch zum Ausdruck gebracht. Seine Art und Weise, die Themen begeisternd zu übermitteln, war jederzeit hervorzuheben. Mit Witz, Charme und sehr wirkungsvollen Hinweisen war er eine Bereicherung unserer Veranstaltung.

Thomas Linke
Filialdirektion Spezialinstitute
R+V Allgemeine Versicherung AG



Ein Verkäufer durch und durch. Er hat es geschafft, mit seiner offenen und sympathischen Art, die Mitarbeiter zu erreichen. Durch die unterhaltsame Art des Vortrags ist vieles in den Köpfen der Mitarbeiter hängengeblieben.

Patrick Nowak
Geschäftsführer
BAUEN+LEBEN Service GmbH & Co. KG



Er fördert mit seiner emotionalen Weise den bedingungslosen Willen zu vertrieblichen Handlungen und bindet damit sein Publikum weit über die 90 Minuten Vortrag hinaus. Sein Vortrag regt Mitarbeiter wie Vorgesetzte gleichermaßen zum Überdenken alltäglicher, vertrieblicher Handlungen an und beweist damit hervorragend, dass Handel Wandel bedeutet, um am Ende bei den Gewinnern stehen zu dürfen.

Oliver Wintzer
Geschäftsführer
Eisen-Fischer GmbH & Co. KG



Ich habe in den vergangenen 20 Jahren schon einige solcher Seminare besucht, aber diese Präsentation ist faszinierend!

Frank Schmenn
Geschäftsführer
DiTec GmbH & Co. KG



Es sind die vielen von ihm dargelegten Kleinigkeiten, die wir beherzt umsetzen werden, um die Nr. 1 in den Köpfen unserer Zielgruppe zu werden.

Klaus Stelter
Geschäftsführer
Stelter GmbH



Ich habe Herrn Wehnert auf der Veranstaltung Druck und Medien gesehen und mir war klar, so einen Speaker brauche ich auf unserem Kickoff-Meeting in Hamburg. Angesprochen hat mich zudem seine Funktion als Speaker und als Verkäufer. Also einer der nicht nur erzählt, sondern der auch im Tagesgeschäft verkauft. Obwohl er nicht aus unserer Branche kommt, war sein Auftritt ein Feuerwerk. Ein Vertriebler mit viel Leidenschaft, der es schafft sein Publikum sehr schnell bildlich in seine praxisbezogenen Beispiele zu entführen. Einer der für seinen Job brennt.

Malte Mengers
Geschäftsführer
GAYEN & BERNS · HOMANN GMBH



Die Teilnehmer waren restlos vom Inhalt des Vortrages begeistert, der eindrucksvoll und praxisnah sowie mit direkten Ansprachen an die Teilnehmer vorgelebt wurde. Das frische Auftreten, verbunden mit interessanten Botschaften und Impulsen, hat richtig Spaß gemacht und wird für den Vertriebsalltag sehr hilfreich sein.

Manfred Trumpp
Einkaufsleiter
EVV BauPunkt GmbH & Co. KG



Herr Wehnert liebt, was er tut und begeistert seine Zuhörer mit dem was er sagt. Auch nach einer anstrengenden Seminarwoche holt Herr Wehnert mit seinem Vortrag jeden Teilnehmer von Anfang an ab. Seine Themen sind innovativ und verständlich vorgetragen. Ein extra Motivationsschub für jeden Vertriebler.

Patrick Patzdorf
Geschäftsleiter
ZHH Bildungswerk gemeinnützige GmbH



Er vermittelt neue Denkansätze, liefert Impulse und geht individuell auf sein Publikum ein. Danke für diese sympathische Zusammenarbeit.

Julian Cirkel
Geschäftsführer
Cirkel GmbH & Co. KG

**Sie suchen für Ihre Veranstaltung einen
Keynote-Speaker mit Weitblick und
Zukunftsoptimismus? Dann melden Sie
sich und nutzen Sie den Direkten Draht:
persönlich und ohne Warteschleife!**



BISW GmbH
Dießemer Bruch 167 · 47805 Krefeld



02151 15642-0



torsten.wehnert@bisw.de
www.torsten-wehnert.de