

„Leben Sie Ihr Leben
und riskieren Sie
was, denn Ihren
Erfolg haben nur Sie
selbst in der Hand!“

ULRIK NEITZEL GARANTIERT ERFOLG.

„Ich habe schon viele Trainer erlebt. Ulrik Neitzel ist sicher deutlich innovativer als die meisten seiner Branche. Er findet sehr schnell das Vertrauen und den richtigen ‚Zugang‘ zu Vertrieblern. Die durch sein Training herbei geführte Eigenmotivation hat für nachhaltigen Unternehmenserfolg gesorgt. Tipp: Ihn unbedingt inklusive Begleitung bei Kundenterminen und Umsetzungs-kontrollphase buchen.“

Frank Gräsner, Mitglied der Geschäftsleitung,
SIX Financial Information Deutschland GmbH,
Frankfurt

Erfolgsprinzipien sichtbar zu machen und Führungskräften sowie Mitarbeitern im Sales-Bereich bei deren Umsetzung zu helfen – das ist das Herzensanliegen von Ulrik Neitzel. Der zertifizierte Coach und Vertriebs-Trainer zeigt in seinen Vertriebsstrainings, wie erfolgreiches Verkaufen funktioniert. Lernen Sie, mit weniger Aufwand mehr zu erreichen. Erhöhen Sie Ihre Hit Rate und erkennen Sie den richtigen Auftrag! Denn: Selektion schafft Umsätze! Lassen Sie den Kunden arbeiten! Hören Sie auf, Aufträgen hinterher zu rennen, und beginnen Sie stressfreies Verkaufen!

Ulrik Neitzel sieht seine Kunden als freundschaftliche Partner. Auf herzliche und authentische Art gibt er ehrliches Feedback. Ulrik Neitzel redet Tacheles. Seine klare und ehrliche Message lautet: Kommen Sie raus aus der Opferrolle, übernehmen Sie Verantwortung für Ihren Erfolg! Denn: Nur Sie selbst führen Regie in Ihrem Leben.

Ulrik Neitzel weiß, wie Erfolg funktioniert. Mit seiner Philosophie „Sellection“ bietet er das innovative Konzept für Ihren ganzheitlichen Unternehmenserfolg.

ULRIK NEITZEL IM ÜBERBLICK

- » Vertriebsprofi mit jahrelanger, nationaler und internationaler Praxiserfahrung im Premium-Automobilsektor (BMW AG, DaimlerChrysler AG)
- » Geschäftsführer BMW und Mini bei Inchcape plc in Warschau, Polen
- » Zertifizierter Verkaufs- und Management-Trainer sowie Business- und Management-Coach
- » Zertifizierter NLP-Practitioner und akkreditierter INSIGHTS MDI® Berater
- » Certified Sales Professional durch den Q-Pool 100
- » Lizenziertes TEMP®-Berater

ULRIK NEITZEL GARANTIERT ERFOLG –
ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!

KONTAKT.

Wenn Sie sich für Ulrik Neitzels progressive Erfolgs-Programme interessieren, dann nehmen Sie Kontakt auf.



SPARRINGSPARTNER AUF AUGENHÖHE

„Das von Ihnen erarbeitete Konzept übertraf nach Abschluss der Maßnahme meine Vorstellungen in jeder Hinsicht. Den Erfolg, welchen Ihr Coaching mit sich gebracht hat, war nicht nur der verbesserte Auftragseingang, sondern vor allem die gesteigerte Motivation der Mitarbeiter. Besonders hervorzuheben ist, dass die Mitarbeiter, die Ihr persönliches Coaching genossen haben, auch die anderen Kollegen inspirieren und dadurch motivieren konnten.“

Klaus Daedelow, in seiner Funktion als
Regionalleiter Südost bei HOCHTIEF Solutions AG



KONTAKT.

Wenn Sie sich für Ulrik Neitzels progressive Erfolgs-Programme interessieren, dann nehmen Sie Kontakt auf.

SELLECTION MADE BY ULRIK NEITZEL

Ulrik Neitzel weiß, dass Erfolg in allen Branchen ähnlich funktioniert. Mit seiner Philosophie „Sellection“ bietet er sein innovatives Konzept für Ihren ganzheitlichen Vertriebs Erfolg.

Sellection steht für

SELL – Verkauf als branchenunabhängiger Schwerpunkt
LECTION – Neues mit wenigen Lektionen (= wenig Aufwand) lernen
„ECTION“ – Erlerntes mit viel Aktion praxisorientiert umsetzen
SELECTION – speziell für den Verkauf und Vertrieb ausgewählte Methoden und Prinzipien anwenden und „lohnende“ Kunden nach entscheidenden Kriterien auswählen.

Sellection made by Ulrik Neitzel richtet sich an

- » Berater und Verkäufer im Außendienst & Einzelhandel
- » Vertriebs-Führungskräfte
- » Unternehmer und Geschäftsführer

Sellection fokussiert sich auf

- » erfolgsversprechende Akquisestrategien
- » nachhaltiges Beziehungsmanagement als elementare Grundvoraussetzung für lohnende Geschäfte und erfolgreiche Mitarbeiterführung
- » moderne und effiziente Qualifizierungstechniken und
- » zielführende Abschluss-/ Überzeugungstechniken ohne Manipulation.
- » effiziente und fördernde Mitarbeiterentwicklungsgespräche (Commitment Technik)

Sellection heißt

- » mit weniger Aufwand mehr erreichen, ohne sich auszuhebeln
- » potentielle Kunden auswählen, ohne dem Auftrag und dem Kunden verzweifelt hinterher zu laufen
- » potentielle Mitarbeiter auswählen, die zum Unternehmen passen
- » mit der Sellection-Auftragsgenerator-App Kontrolle über den Verkaufsprozess haben und neue Aufträge generieren