



Jochen Metzger

Trainer, Speaker, Unternehmensberater

jom+ Jochen Metzger. Der Vertriebsexperte.
Lettenstraße 28
D-73072 Donzdorf

Tel.: 07162/9416-29

Fax: 07162/9416-30

jm@jochenmetzger.com

<http://jochenmetzger.com/>



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Managementtraining, Neukundenakquise, Neurokommunikation, Preisargumentation, Preisverhandlung, Strategieberatung, Topmanagement, Umsatzentwicklung, Umsatzsteigerung, Unternehmensentwicklung, Unternehmensstrategie, Verhandlungsführung, Verkauf, Vertrieb, Vertriebsentwicklung

Tätig seit: 2005

Sprachen:
deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Jochen Metzger ist ein Vertriebs- und Management-Profi ‚par excellence‘- und mit mehr als zwei Jahrzehnten Berufserfahrung ist er einer der profiliertesten Vertriebsexperten, wenn es um B2B-Vertrieb geht. Gerade dann - wenn Unternehmen dabei sind ihren Vertrieb ‚nach vorne zu bringen‘, ist er als Vordenker, Impulsgeber, Bewusstmacher und auch Querdenker aktiv. Mit seiner Expertise ist er ein umsetzungstarker Partner für zahlreiche Unternehmen - DAX-gelistet, KMU und auch start-ups. Der Experte überzeugt immer wieder in der Umsetzung ‚neuer‘ Vertriebsstrategien und -konzepte, in der Neukundengewinnung, Souveränität in Verkaufs- und Preisverhandlungen, Steigerung der Abschlussquoten bis hin zu Umsatzsteigerung.

>>> mehr unter: <http://www.jochenmetzger.com>

Spezialgebiet:

Vertriebssouveränität. Verkaufen über Limit.

Vertriebsintelligenz. Immer einen Schritt voraus.

Vertriebs(r)evolution. Die Besten stehen oben.

... und es geht immer um die wichtigsten Themen im B2B-Vertrieb:

Gesprächsführung - Verkaufsgespräch - Kundenkontakt - Kundenkommunikation - Kundenansprache - Kunden-Portfolioanalyse - Gesprächstechniken - Fragetechniken - Gesprächskompetenz - Buying Center - Verkaufstrichter - Pipeline Management - Strategisches Verkaufen - Verkaufsstrategien - Hit Rate - Verkaufszykluszeit - Verkaufsabschluss - Vertriebsprozess - Vertriebsmethodik - Verkaufstraining - Vertriebstraining - Workshop - Schulung - Seminar - Einkaufsprozess - Verhandlungstechnik - Kundenzufriedenheit - Neukunden - Akquise - Verhandlungskompetenz - Value Based Selling - Erfolgreich verhandeln - Preisverhandlung - Negotiate Success - Account Management - Strategische Kunden - Vertriebsstrategien - Target Accounts - Key Account Management - Kundenbindung - Sales Balance Score Card - Sales Management - Customer Relationship Management

Zielgruppe:

Vorstand, Geschäftsführer, Unternehmer, Selbstständige, Führungskräfte im Vertrieb/Verkauf, Verkaufs-/Vertriebsleiter, Verkäufer (Innendienst und Außendienst), Key Account Manager, Account Manager, Vertriebsingenieure ...

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

- Zertifizierter Verkaufstrainer
- Business- und Management Coach
- Zertifizierter OE/PE- und Change-Berater
- Insights MDI-Berater
- ASSESS-Berater
- Malik Institut St.Gallen ...

Berufserfahrung:

Zwei Jahrzehnte internationale Vertriebs- und Managementenerfahrung (Konzern / KMU) Investitionsgüter / Maschinenbau / Automation / Elektronik

Referenzen:

Mercedes Benz, Liebherr, Bizerba, Best Western, Konica Minolta, WEG, Lenze, Siemens, Dräxlmaier, Bosch, Schöler AG, ABB, BMW, ...

...weitere unter: <http://www.jochenmetzger.com>

Weitere Informationen

Publikationen:

- Chefsache Prävention (Verlag: Springer Gabler)
- Best of Chefsache (Verlag: Springer Gabler)
- Souveränität verkauft. 33 geniale Verkaufsprinzipien (ab Nov.15)

