



## Virgil Schmid

### Trainer

Fish Beratung Coaching Training  
Dahlienstraße 3  
CH-9205 Waldkirch

Tel: 0041/712776767  
Fax: 0041/71/2776845  
Mobil: 0041/797844358

[v.schmid@fish.ch](mailto:v.schmid@fish.ch)  
<http://www.spielend-verkaufen.ch>

spielend verkaufen

Mitglied bei:



### Allgemeine Informationen

**Themenschwerpunkte:** Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation, Persönlichkeitsentwicklung, Verkauf, Vertrieb

**Geburtsjahr:** 1957  
**Tätig seit:** 2001

**Sprachen:**  
deutsch

**Tageshonorar:** ab 2700 €

### Spezielle Informationen

#### Zur Person:

Virgil Schmid ist Keynote Speaker, Fish!-Philosophie Experte und Buchautor.

„Wer spielt, gewinnt!“, davon ist Virgil R. Schmid überzeugt. Der Diplom-Verkaufsleiter, Business-Coach und Organisationsberater ist leidenschaftlicher Verkäufer und erfolgsorientierter Praktiker.

Er hat Autos verkauft und Finanzdienstleistungen, Vertriebsteams geführt und Umsätze im Einzelhandel verdoppelt. Er weiß, wie man Kunden zu Fans und den Einkauf zum Erlebnis macht.

In seinen Workshops, Seminaren und Keynotes verbindet er auf profunde Weise verkäuferisches Know-how und aktuelle Erkenntnisse aus Psychologie, Hirnforschung und Marketing.

Als Experte für spielerischen Verkaufserfolg setzt Virgil Schmid auf positive Kundenerlebnisse – von der charmanten Kleinigkeit bis zum perfekt inszenierten Wow-Effekt. Selbst erfahrene Führungskraft, gelingt es ihm, Mitarbeiter auf der Basis der Fish!-Philosophie für eine neue, leichte, spielerische Form des Verkaufens zu begeistern.

Virgil Schmid ist Mitglied im Schweizerischen Marketingclub SMC, im Berufsverband für Organisationsentwicklung BSO und Dozent am iQ ManagementCenter, und Professional Member der German Speakers Association GSA.

#### Spezialgebiet:

Spielerisch erfolgreich Verkaufen. Fish!-Philosophie.

SPIELEND VERKAUFEN – Wie Sie Ihre Kunden mit originellen Ideen begeistern

Es gibt sie längst – Unternehmen, die auf Spiel und Spass setzen und damit bestens verdienen. Spiele ermöglichen neue Erfahrungen, risikoloses Ausprobieren neuer Handlungsmöglichkeiten. Wer spielerisch verkauft, lädt Kunden zum Mitmachen ein. Ein gutes Verkaufsspiel führt dazu, dass Käufer und Verkäufer auf angenehme Weise miteinander in Kontakt treten und der Käufer aus seiner passiven Konsumentenrolle herausgelockt wird. Ein Vortrag / Seminar, der vor Ideen sprüht und unterhaltsam ist, beispielreich, auf den Punkt gebracht, direkt und motivierend.

#### Methoden:

Spielerisch lernen.

#### Zielgruppe:

Erfolgreiche Organisationen

### Qualifikationen und Referenzen

#### Weiterbildungen:

Technischer Kaufmann, Dipl. Verkaufsberater, Dipl. Coach, Organisationsberater und Supervisor

#### Berufserfahrung:

Langjährige Verkaufs- und Managementenerfahrung.

#### Studium:

Eidg. dipl. Verkaufsleiter

#### Referenzen:

Auf Anfrage. Zu seinen Kunden zählen angesehene Unternehmen und Organisationen wie Migros, Allianz Suisse, Raiffeisen, Nationale Suisse, Coop, Appenzell Tourismus, Grand Casino Baden, upc Cablecom, OBI Schweiz, SWICA Gesundheitsorganisation, HOTELPLAN, Appenzeller Kantonalbank, Erzgebirgssparkasse, SBB, Alstom, SFS, REMAX, LANDI, TAGBLATT MEDIEN sowie die Schweizerische Post.

### Weitere Informationen

#### Publikationen:

Mit Lust und Spass verkaufen.

Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen.

Motivations- und Stärkenspiel.

Spielbar Swiss Edition

Spielend Verkaufen - Wie Sie Ihre Kunden mit originellen Ideen begeistern

**Mitgliedschaften/Verbände:**

Swiss Marketing (SMC) Berufsverband für Organisationsberatung (BSO) German Speakers Association (GSA) Gewerbeverband St. Gallen