MICHAEL SCHULZ
KEYNOTESPEAKER

Experte für Direktvertrieb, Emotionales Verkaufen sowie Führung & Motivation im Vertrieb

VORTRAGSTHEMEN

Das Leben ist nicht „for sale!" (Mindset, Vertrieb) oder: Der beste Satz ist Umsatz!

- Warum Emotionen die wahren Entscheider im Vertrieb sind
- Warum Top-Leistungen nur dann erzielt werden, wenn neben bestens ausgeprägten verkäuferischen Fähigkeiten auch das eigene Wertegerüst auf einem stabilen Fundament steht
- Warum die intrinsische Motivation und Leidenschaft die Antreiber für nachhaltigen Erfolg sind.
- Parallelen zwischen Sport und Vertrieb: Was Vertriebler von Marathonläufern lernen können
- Warum du sowohl beruflich als auch privat dein eigenes Leben leben sollst und nicht das „Leben eines Anderen" und warum du deine Pläne niemals aufschieben darfst

Next Generation im Vertrieb – wie gehen wir damit um?

- Der Generationenwechsel im Vertrieb und in den Unternehmen – Chancen, Herausforderungen und Lösungen
- Wie ticken die Generationen Y und Z – und welche Rolle menschliche Werte dabei spielen
- Wie schaffen wir einen „Match" zwischen Alt und Jung im Umfeld von „New Work?"
- Digitalisierung im Vertrieb – Die Zukunft des Außendienstes

MICHAEL SCHULZ ist Direktvertriebsprofi, langjähriger Verkaufsleiter und leidenschaftlicher Ausbilder und Weiterentwickler. Seine Kunden sind Vertriebsteams, Vertriebsleiter, Geschäftsführerinnen aus klein- und mittelständischen Unternehmen sowie junge Akademiker, die ihre ersten Erfahrungen als Führungskräfte machen. Als Brückenbauer zwischen den Generationen bereitet er die Gen Y und Z auf die zukünftigen Herausforderungen im Vertrieb vor.
Nach zwei Ausbildungen und seinem Marketing- und Kommunikationsstudium startete er seine Karriere als Verkaufsleiter und Country Product Manager in der Touristik bei EF Sprachreisen, einem Veranstalter für Schülersprachreisen.
In der Mobilitätsbranche prägt Michael Schulz seit über 25 Jahre die Entwicklung des Treppenliftmarktes in Deutschland ganz entscheidend mit. In dieser Zeit hat er sich zum Experten für „Emotionales Verkaufen" sowie „Führung und Motivation im Direktvertrieb" entwickelt und in verschiedenen Führungspositionen dazu beigetragen, dass sich Treppenlifte heute als „Möbelstück im Alter" einer hohen Akzeptanz erfreuen.

Michael Schulz ist ein „Hamburger Jung" und in der Hansestadt aufgewachsen. Nach Stationen in Berlin und München lebt er seit 2006 wieder in seiner Heimatstadt. Er ist verheiratet und zu seinen Hobbys zählen Marathonlaufen, Reisen, Tauchen und Skifahren. Als Fußball-Schiedsrichter war er 10 Jahre in Hamburgs Amateurklassen aktiv.

Als Keynote Speaker liebt es Michael Schulz, sein Publikum zu inspirieren und zum Nachdenken anzuregen. Er versteht es glänzend, seine Zuhörer mit Humor und Frische zur sofortigen Umsetzung seiner praxisnahen Tipps zu motivieren. Dabei helfen ihm sein Vertriebsreservoir aus 30 Jahren Verkaufs- und Führungserfahrung sowie einschneidende persönliche Erlebnisse.

Michael Schulz
Auf dem Felde 41
22415 Hamburg
info@keynote-schulz.de
www.keynote-schulz.de

Anfragen:
+49-(0)40-50797354
+49-(0)171-1909264