

Karl-Werner Schmitz

Karl-Werner Schmitz hat 1987 einen der innovativsten Schritte gemacht. Er entwickelte die Methode „Haptisches Verkaufen“ und konzipierte über 20 haptische Verkaufshilfen. Er wurde mehrfach ausgezeichnet: 2006 „Land der Ideen“, 2008 „innovative Dienstleistungen auf dem Weg zur Weltspitze“ sowie 2010 „Promotional Gift Award“. Er berät viele führende Unternehmen und zählt zu den TOP 100 Verkaufstrainern und Sprechern in Deutschland. Er ist der Spezialist für „Haptisches Verkaufen – 5 Sinne kaufen mehr“, besonders für Marketing und Vertrieb. Nachdem Akustik und Optik durch die mediale Informationsflut der letzten Jahre völlig abtumpfen, ist die Haptik, also der Tastsinn, der Megatrend der nächsten Jahrzehnte. KWS ist der Einzige, der über Verkaufen mit 5 Sinnen redet. In seinen Vorträgen und Seminaren begeistert er seine Teilnehmer mit innovativen Ideen, wirklicher Substanz und echter Qualität.

„Haptisches Verkaufen – 5 Sinne verkaufen mehr“



THEMEN

Karl-Werner Schmitz vermittelt in seinen Erlebnis-Vorträgen und Trainings leicht begreiflich seine entwickelte Haptische Verkaufsmethode. Verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil und profitieren Sie im Haptischen Verkauf mit 5 Sinnen.

■ Haptisches Verkaufen – 5 Sinne kaufen mehr

- Der Tastsinn – „Die neue Dimension in Marketing und Vertrieb.“
- Wie Sie alle Sinne ansprechen, Menschen begeistern und gewinnen

■ Berühren, Begreifen, Kaufen – Die neue Art des Erlebnisverkaufs

- Verkaufen Sie ohne zu verkaufen
- Wie Ihr Kunde sich selbst von Ihrem Produkt überzeugt

■ Haptische Verkaufshilfen entwickeln

- Wie finde ich meine Haptische Verkaufshilfe für meinen Verkaufserfolg
- Wie entwickle ich meine Haptische Verkaufshilfe für meine Unternehmensphilosophie

REFERENZEN & PRESSE

Zu den Kunden von Karl-Werner Schmitz gehören namhafte Firmen wie: Allianz, Beiersdorf TESA, BVK, Concordia, Continental, Deutsche Bank, Deka, Deutsche Vermögensberatung, DEVK, Gothaer, HaSpa, Kreissparkasse Esslingen, LBS Baden-Württemberg, Mannheimer, oeco capital, Provinzial Versicherungen, R+V, Siemens, Sparkassen-Versicherungen, Sto, Versicherungskammer Bayern, VGH, Victoria, Volks- und Raiffeisenbanken Bayern, Union Invest, einige mittelständische Betriebe.

„Es war einfach super!!!! Nachdem wir Sie schon in der Schweiz kennengelernt hatten, praktizieren wir die ‚Haptik‘ für unser Vertriebsbüro mit viel Erfolg. Ihr Training war interessant, sehr informativ und begeisternd, zu empfehlen für Unternehmer, Verkäufer etc., die ihren Umsatz durch die Haptik deutlich steigern möchten und sich einfach besser präsentieren als die Mitbewerber.“

Peter, Katrin und Daniel Schneeweis

Auszeichnungen:

- 2006 Mitglied „Land der Ideen“
- 2008 „Innovative Dienstleistungen auf dem Weg zur Weltspitze“
- 2010 „Promotional Gift Award“



PROMOTIONAL GIFT
AWARD 2010

Deutschland
Land der Ideen



HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe C

Tagessatz Honorargruppe C

Vortragssprachen 

WEBLINK



MEDIEN



Karl-Werner Schmitz
berühren –
begreifen – kaufen
ISBN: 9783868800968
€ 39,90



Karl-Werner Schmitz
Haptisches
Verkaufen CD
ISBN: 9783905357738
€ 54,90



0800 77 11 99 11
Free Call aus dem dt. Festnetz



0800 22 00 81 11
Free Call in Österreich



0800 77 11 99 11
Free Call aus dem Festnetz