

Oliver Schlossarek

Berater - Trainer - Coach

Standort: **Berlin**
Sprache: **Deutsch**

Aus und Weiterbildung

- Seit über 20 Jahren erfolgreich in den Bereichen Vertrieb, Verhandlung & Präsentation
- Studium der Betriebswirtschaftslehre
- Diverse Vertriebs-Seminare: u.a. bei Mildner Associates, ascent AG, Persuasion Engineering-Sales-Training, Society of NLP, USA
- u.lab: Leading From the Emerging Future, MIT - Massachusetts Institute of Technology
- Changemanagement nach dem Heldenprinzip®
- Systemischer Coach, Ausbildung und Zertifizierung als NLP Master, Coach und Trainer (DVNLP, Society of NLP)



Trainings- und Coaching-Schwerpunkte:

- Vertriebs- und Verkaufstraining und -Coaching
- Führungskräfteentwicklung
- Verhandlungstraining
- Telefon-Training und Coaching
- Präsentations-Training & Verkaufs-Rhetorik



„Und ja, es darf so einfach sein.“

Was zeichnet mich aus

Besonders schätzen Kunden und Teilnehmer meine Expertise in den Bereichen Vertrieb und Präsentation.

Denn um wirklich überzeugen zu können, braucht es Fähigkeiten aus beiden Bereichen. In jedem Vertriebsgespräch präsentiert man sich, sein Angebot und sein Unternehmen. In jeder Präsentation dagegen sichern erst Argumentationsketten und professionelle Einwandbehandlung den Erfolg.

Meine persönliche Haltung

Es geht um den Unterschied zwischen Verkaufen über Druck oder über Sog. Wer Sog erzeugen kann, hat es so einfach.

Referenzen

- Veact (ehem. BMW), Sales-Training & -coaching: Vertrieb von digitalen Lösungen
- mbw - Medienberatung der bayerischen Wirtschaft, Expertenworkshop Sales & Expertenworkshop Einwandbehandlung
- Continental AG, Workshop Verhandlung & Konflikt
- Linde AG, div. Workshops zum Thema „Überzeugung“
- Nüssli Deutschland: Workshops zum Thema Sales
- Stageco Deutschland: Mindset- & Vertriebsstraining
- JLL – Jones Lang LaSalle Incorporated: Vertriebsstraining
- Thüga AG: Mentoring-Programm, Verhandlungs- & Vertriebsstraining
- ZDF: Verhandlungstraining für die Justiziere des ZDF
- ASM Assembly Systems,: div. Workshops zum Thema „Kundenorientierung“
- Institut für Management-Entwicklung: seit vielen Jahren deren Leiter der Verhandlungstrainings für Beginner & Fortgeschrittene
- WTS AG: Leiter der BeraterPro-Ausbildung „Souveräne Kommunikation & gewinnende Rhetorik“
- NORD/LB: Leiter des Workshops des Executive-Teams im Rahmen der Ausbildung der zukünftigen Vorstände dreier Landesbanken
- Dozent an der Dualen Hochschule Heidenheim für die Themen Verhandlung und Vertrieb an den Lehrstühlen Banken & Versicherung und Logistik