

Virgil R. Schmid

Speaker & Business-Coach

Experte für spielerisches Verkaufen



www.fish.ch

www.spielend-verkaufen.ch

Spielend erfolgreich Verkaufen

Zur Person

„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.

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

Mehr unter www.fish.ch und www.spielend-verkaufen.ch.

Vortrags- und Seminarthemen

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, der vor Ideen sprüht und unterhaltsam ist, beispielreich, auf den Punkt gebracht, direkt und motivierend.

Warum Kunden Kaufen – die Kunst der Kaufverführung

Wie ticken Kunden? Gibt es einen Kauf-Knopf im Kopf der Kunden? Wie lässt sich die Einkaufslust der Konsumenten anheben? Fragen, die Marketing- und Vertriebsexperten seit jeher beschäftigen. Neueste Erkenntnisse der modernen Hirnforschung zeigen, dass der Mythos des rationalen, vernünftigen Kunden überholt ist. Immer tiefer dringen Wissenschaftler in die Konsumentenköpfe ein - und stellen dabei fest: Vor allem das Lustzentrum kontrolliert unsere Kaufentscheide. Auf Sie wartet eine spannende Expedition durch das Gehirn Ihrer Kunden.

Gewinn durch emotionales Einkaufserlebnis

Verkaufen ist Emotionsmanagement. Im Auftritt des Verkäufers geht es nicht in erster Linie um Argumente, sondern um die ganze Persönlichkeit. Im Zentrum steht der Mensch. Denn im direkten Kundenkontakt zwischen Mitarbeiter und Kunde entscheidet sich, ob der Kunde zum Wiederholungskäufer wird. Der Kunde kauft immer 2 Dinge: Emotionale Erlebnisse und gute Gefühle. Die Frage ist nicht, welches Produkt oder welche Leistung Sie anbieten, sondern mit welcher Idee Sie Ihre Kunden faszinieren und begeistern können!

Wertschöpfung durch Wertschätzung - Wege zur Motivation

Können kleinere und mittlere Unternehmungen mit stetiger Wertschätzung die Kreativität und Begeisterung bei Mitarbeitenden steigern? Lernen Sie eine neue Motivationsart kennen, die zeigt, wie man eine positive Lebenseinstellung erhält und diese als Inspirationsquelle nutzen kann. Erleben Sie vier schlichte Handlungsmaximen, die Ihre Arbeits- und Lebenseinstellung revolutionieren.

FISH!-Philosophie – Mit motivierten Mitarbeitern zu begeisterten Kunden

Könnte mein Arbeitsplatz so spannend sein wie der weltberühmte Pike Place Fischmarkt? Es gibt sie längst – Unternehmen, die auf Spiel und Spass setzen und damit bestens verdienen. Das Geheimnis liegt in einem wertschätzenden Arbeitsfeld, in dem Spielfreude, Lust und Spass, Konzentration und engagierte Mitarbeiter für mehr Energie, Begeisterung, höhere Produktivität und neue Kreativität sorgen. Erleben Sie vier schlichte Handlungsmaximen, die Ihre Arbeits- und Lebenseinstellung revolutionieren.

Bücher

Virgil Schmid: **SPIELEND VERKAUFEN** – Wie sie spielerisch Ihre Kunden begeistern und Ihren Umsatz steigern (erscheint Februar im Redline Verlag), März 2013, 220 Seiten

Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen. Erfolgreiche Speaker verraten ihre besten Konzepte und geben Impulse für die Praxis. **Mit Lust und Spass verkaufen.** Der Beitrag von Virgil Schmid. Gabal **Verlag**, September 2012, 270 Seiten

Spielbar Swiss Edition. 49 Schweizer Trainer präsentieren 62 Top-Spiele aus ihrer Seminarpraxis. **Motivations- und Stärkenspiel** von Virgil Schmid. Manager Seminare, März 2012, 239 Seiten

Lernspiele – Spielend erfolgreich

«Wir hören nicht auf zu spielen, weil wir alt werden. Wir werden alt, weil wir aufhören zu spielen»

Führungsspiel – Spielerisch das Führen trainieren

Verkaufsspiel – Spielerisch das Verkaufen trainieren

Motivations- und Stärkenspiel

Spiel mit der Persönlichkeit

Verkaufs- und Kommunikationsspiel Memory

Kontakt

Virgil R. Schmid

LOGOS & FISH Consulting GmbH

Office: 0041 71 277 67 67 / Mobil: 0041 79 784 43 58

v.schmid@fish.ch

www.fish.ch / www.spielend-verkaufen.ch (ab Ende Dezember 2012 online)

Social Media

<https://www.xing.com/net/fish/>

http://twitter.com/fish_ch

www.facebook.com/fish.ch

<http://www.facebook.com/fish.ch>

<http://www.facebook.com/fish.ch#!/virgil.schmid>