SPEAKER-PROFIL

DANIEL WIEZORREK

PSYCHOLOGE (M.SC. ANGEWANDTE PSYCHOLOGIE)

KEYNOTE-SPEAKER · AUTOR

Warum zwei gleich gute Verkäufer so unterschiedlich mit Druck umgehen – und was Vertriebe daraus machen können.



SIGNATURE-KEYNOTE

DER KUNDE IST UNSCHULDIG.

Wie Leistungsdruck im Vertrieb entsteht – und wie man ihn bewältigt.

Ein Einwand, eine Absage, ein verpasstes Monatsziel: Die äußeren Situationen sind für alle gleich. Was daraus wird, entscheidet sich im Kopf. Anhand des Sales Pressure Coping Model (SPCM™) macht die Keynote sichtbar, was zwischen Ereignis und Verhalten passiert – und wo man eingreifen kann.

WAS DAS PUBLIKUM MITNIMMT

- Warum zwei gleich gute Verkäufer unter Druck völlig unterschiedlich reagieren
- Die fünf Schritte vom Ereignis zum Verhalten – und wo der Druck wirklich entsteht
- Welche Ressourcen schützen: Selbstwirksamkeit, Handlungsspielraum, soziale Unterstützung
- Bewältigungsstrategien, die sich sofort im Vertriebsalltag anwenden lassen
- Was Führungskräfte tun können, damit ihr Team leistungsfähig bleibt

FORMATE

20	40	60
Min. · Impuls	Min. · Signature-Keynote	Min. · Keynote & Dialog

Vor Ort oder online · auf Deutsch · abgestimmt auf Branche und Zielgruppe

ÜBER DANIEL WIEZORREK

WISSENSCHAFT TRIFFT VERTRIEBSPRAXIS.

Daniel Wiezorrek verbindet 15 Jahre Vertriebserfahrung – überwiegend in der Führung von Vertriebspartnern – mit einem Master in Angewandter Psychologie.

Aus Praxis und eigener qualitativer Interviewstudie hat er das Sales Pressure Coping Model (SPCM™) entwickelt: ein Prozessmodell, das erklärt, wie aus ganz normalen Vertriebssituationen Leistungsdruck entsteht und welche Ressourcen Menschen handlungsfähig halten.

FÜR

- Vertriebsteams
- Vertriebsführungskräfte
- Sales-Kick-offs
- Banken & Finanzvertrieb
- Fachkongresse



DAS BUCH ZUR KEYNOTE · ERSCHEINT IN KÜRZE

DER KUNDE IST UNSCHULDIG

Das Sales Pressure Coping Model (SPCM™)

VORTRAG ANFRAGEN

kontakt@daniel-wiezorrek.de

daniel-wiezorrek.de · spcm-model.com