

Verkaufen bedeutet Menschen zu gewinnen

Redner

Matthias Bär ist seit 1992 im Vertriebsumfeld aktiv. Seine Kommunikationserfahrungen sammelte er als Sales Consultant, Key Account Manager, Berater, Vertriebsdirektor, Geschäftsführer und Unternehmer für nationale wie internationale Unternehmen sowie als Seminar-Leiter zum Thema Verkauf und Kommunikation.



Taekwondo Meister 5. Dan

Fachgebiet(e): Kommunikation, Verkauf, Konfliktmanagement

🗨 Englisch, Deutsch

TEILNEHMERSTIMME

„Bewährte und bekannte Vertriebsinstrumente neu beleuchtet und aus einem anderen Blickwinkel betrachtet – eine Bewusstseinschärfung, die neue Handlungsspielräume eröffnet. Eine ungewöhnliche aber durchaus sinnvolle Kombination, die in einer kurzweiligen und interessanten Veranstaltung näher gebracht wird! Herzlichen Dank für den außergewöhnlichen Abend!“

Alexa Kendel / netzwerk | nordbayern gmbh / Projektleitung
Ausbildung

PRESEARTIKEL



27.02.2013
MENTALE SCHLAGFERTIGKEIT- AUS GEGNERN LÄCHELND
VERBÜNDETE MACHEN



31.10.2012
MIT MOTIVATIONS-STRATEGIEN AUS DEM KAMPFSport
ERFOLG IM JAHRESENDSPURT

WEITERE ANGEBOTE DIESES REDNERS



Ein umfangreiches Profil mit Referenzen, Teilnehmerstimmen, Videos u.v.m. finden Sie unter: [5sr.de/15](https://www.5sterne-redner.de/15)

↓ SCHREIBEN SIE EINE E-MAIL AN



BERATUNG@5-STERNE-REDNER.DE

↓ JETZT ANRUFEN



+49 (0) 9071 770 35-0

IHR ANSPRECHPARTNER: MICHAEL KÜRZEDER

↓ LINK ZUM PROFIL

