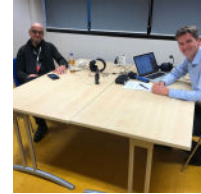




ULF ZINNE

AUTHENTISCH VERKAUFEN.
NIEMAND HAT EIN TEMPLATE FÜR
DEINEN WEG.



BIO

Seit über 20 Jahren steht Ulf Zinne für das Thema "Authentisches Verkaufen". Der studierte Vollblut-Unternehmer arbeitete seitdem mit rund 50K Menschen aus 25 Ländern und 30 Branchen.

Der 44-jährige (Jahrgang 1978) wurde mehrfach für seine Arbeit ausgezeichnet, zählt zu den Top 100 Trainern für Vertrieb und Verkauf in Deutschland, Österreich und der Schweiz und ist zudem einziger exklusiver Podcast-Partner der größten Redner-Agentur Europas, Speakers Excellence.

AUSGEWÄHLTE INTERVIEW-FRAGEN

Q1:

Du sagst: Verkauf ist die Verlängerung der eigenen Frequenz. Was meinst Du damit? Und was hat das mit authentisch sein zu tun?

Q2:

Es gibt sehr unterschiedliche Haltungen ggü. Authentizität. Was bedeutet es eigentlich und ist es überhaupt möglich, immer authentisch zu sein?

Q3:

Authentizität vs. Checklisten und Leitfäden: Oftmals scheint das Wort "authentisch" von denen benutzt zu werden, die in Wirklichkeit bewährte Sprachmuster oder Prozesse ablehnen. Kann Authentizität auch gefährlich für den Erfolg werden?

Q4:

Alleine authentisch sein mag noch einfach sein. Aber wie baue ich eine Marke und ein Unternehmen darauf auf? Was sind die entscheidenden Schritte?

Q5:

Wenn niemand ein Template hat, wie kann jemand seinen Stil für den Verkauf finden?



KONTAKT



+49 (0)4101 69 61 271



support@ulfzinne.com



www.ulfzinne.com

MEINUNGEN

- "So macht Podcast Spaß." **Jochen Schweizer**
- „Pure Begeisterung. Ein echtes Ass auf dem Podcast-Markt.“ **Gerd Kulhavy, Speakers Excellence**
- "Der Mann, der die Dinge in Bewegung bringt." **Hermann Scherer**
- "Ich kenne niemanden, der besser ist in Sales" **Thorsten Kreutz, Online-Marketer mit 8-stelligem Business**