



Tobias Epple

Tobias Epple ist ein Jungunternehmer und Vertriebsexperte aus Leidenschaft. Neben einem Team von 60 Mitarbeitern und Verkäufern führt er zwei weitere erfolgreiche Unternehmen an, welche eine hohe Vertriebsorientierung und Expertise vereint. Sowohl als Verkäufer und in der Folge auch als jüngste Führungskraft eines großen Vertriebs gelang es ihm, in kürzester Zeit jährlich Spitzenplätze zu belegen und neue Maßstäbe zu setzen. Er hat sich dabei auf die Systematisierung von Vertrieb und Steuerung spezialisiert mit dem Ziel, Wachstum auch in anspruchsvollen Zeiten und agilen Märkten zu erreichen. Tobias Epple erkennt Entwicklungsmöglichkeiten von kleinen und mittelständischen Unternehmen und begleitet sie auf ihrem Wachstumspfad. Dabei setzt er erfolgreich seine eigenen Analyse- und Methoden-Tools ein. Mit 29 Jahren schrieb er sein erstes Erfolgsbuch „Erfolg mal ehrlich“ und gründete bereits mit Mitte Zwanzig eine Verkäuferakademie. Er ist ein Macher und Motivator aus der Praxis für die Praxis und versteht es, Menschen zur Höchstleistung zu führen. Seine Vorträge sind ein Feuerwerk an Impulsen.

„Motivierend. Ehrlich. Effizient.“

THEMEN

+ Wachstum ist kein Zufall – Vertrieb mit System

- Wie Sie Regeln und Strukturen als Basis für eigenständigen Erfolg verankern
- Die Do's & Don'ts im Vertrieb kennen und berücksichtigen
- Wie Sie Ihr Vertriebssystem in Zeiten des ständigen Wandels immer wieder auf den Prüfstand stellen und an die aktuellen Anforderungen anpassen
- Wie Sie die richtigen Mitarbeiter finden, fördern und entwickeln
- Wie Sie mit System dauerhaft Wachstum generieren

+ Verkaufen mit Unternehmer-Persönlichkeit: Sie sind der Erfolg!

- Warum Kunden Sie vor dem ersten Termin schon besser kennen als Sie denken
- Wie Sie mit Reputationsmarketing gezielt Kunden gewinnen
- Wie Google, Facebook & Co. über den Unternehmenserfolg mitentscheiden
- Wie Sie eine PR-Strategie entwickeln und Ihre Marke zum Strahlen bringen

+ Story4Customer – Ansprechen, was Kunden wirklich wollen

- Wie Sie erfahren, was Kunden wirklich wollen
- Wie Sie die richtigen Impulse setzen, Schmerzpunkte aufdecken und mit den richtigen Fragen führen
- Wie Sie eine bedürfnisorientierte Kundenansprache entwickeln, Interesse wecken und zum Abschluss kommen

Weitere Themen:

+ Erfolg mal ehrlich – mit Herz, Hirn & Verstand

+ Der perfekte SalesDay – strukturiert, fokussiert, organisiert

- Wie Sie nicht verhindern können erfolgreich zu werden

REFERENZEN & PRESSE

„Traumberuf in der Heimatstadt“ **Ludwigsburger Kreiszeitung**

„Der Erfolg kommt über die Selbsterkenntnis“
Kornwestheimer Zeitung

„Ich möchte Sie in Ihrer positiven Wahrnehmung unseres Landes und Ihrer optimistischen Sicht der Zukunft bestärken...“
Bundespräsident a.D. Prof. Dr. Horst Köhler

„Herr Epple zeichnet sich in der Zusammenarbeit mit unserem Haus durch eine verbindliche und nachhaltige Führung seiner LBS-Bezirksdirektion, einem fokussierten und zielgerichteten Handeln sowie einer guten und kooperativen Zusammenarbeit aus. Die erfreuliche Entwicklung unseres Bauspargeschäfts über alle Unternehmenseinheiten hinweg trägt seine Handschrift.“
Dr. Heinz-Werner Schulte, Vorsitzender des Vorstandes, Kreissparkasse Ludwigsburg

„Tobias Epple ist ein großartiger Unternehmer und Motivator. Durch das Unternehmenscoaching habe ich endlich klare Strukturen und Linien in mein Unternehmen bringen können. Ehrlich, kompetent, unkompliziert, empathisch und vor allem mit sehr viel Herz hat Tobias Epple mich inspiriert. Seine Worte regen zum Nachdenken und Überdenken an.“
Frau Jessica Baumeister, Geschäftsführerin und Gesellschafterin, Glücksrobe

„Ich kenne niemanden, der seiner Arbeit mit diesem Engagement nachgeht, wie ihn“ **Herr Roland Wacker, Handelsvertreter**

ONLINE KURSE / VORTRÄGE



Sie wollen den Experten online erleben?
Jetzt QR-Code scannen und Thema und Format wählen!



HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag

Interview / Business-Talk

Honorargruppe

Standort

Vortragssprachen



F

Kornwestheim



LIVE BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Erfolg mal ehrlich

ISBN: 978-3000604850

14,95 €