



TRAINERPROFIL

Evelyn Schuy, geb. 1955

Evelyn Schuy ist, mit mehr als 27 Jahren praktischer Verkaufserfahrung, Expertin für Akquisition, Marketing und Vertrieb, mit der Spezialisierung auf das Telefon.

Nach sechs Jahren telefonischen und persönlichen Kundenkontakten, in einer der größten Dialog-Marketingagenturen Deutschlands und der Ausbildung zum Personal-Trainer leitet sie, seit dem Jahr 2000, Seminare, Coachings und Workshops zur Kundengewinnung, Kundenbindung und Kundenrückgewinnung. Sie vermittelt die Hohe Schule des Beschwerdemanagements, der Selbstmotivation und der erfolgreichen Gesprächs- und Verhandlungsführung.

Als Sales-Profi, mit einem Vierteljahrhundert an praktischer Erfahrung, gibt es kaum Bereiche, die ihr unbekannt sind. Dienstleistung, Technik, Konsum- und Gebrauchsgüter gehören ebenso zum Trainings-Portfolio, wie Hotellerie, Gastronomie und die Logistik-Branche.

Im Training vermittelt sie rhetorische und mentale Bausteine. Systematisch wird der kommunikative „Werkzeugkoffer“ neu gepackt und neue Wege aufgezeigt um dem Gesprächspartner immer einen Schritt voraus zu sein.

Ziel ist es in aller kürzester Zeit die gewünschten Ergebnisse sicher, punktgenau und wertschätzend zu erreichen.

Themenbereiche:

- Kundenorientierung - und bindung
- Neukundengewinnung
- Terminvereinbarung
- Kundenrückgewinnung
- Beschwerdemanagement
- Verhandlungstechniken

Konzepte für:

- Planung und Durchführung von Assessmentcentern
- Mitarbeiterauswahlverfahren
- Planung und Aufsetzen von Dialog-Marketing-Abteilungen und Call-Centern