



SVEN HAFERKAMP

COACHING & VERKAUFSTRAINING



„VERKAUFEN IST  
**EINFACH:** FRAG  
DEINEN KUNDEN  
WAS ER WILL  
UND LASS IHN  
KAUFEN.  
**PUNKT!**“

TRAINER- &  
KOMPETENZPROFIL



## MENSCHEN KAUFEN VON MENSCHEN

Seit fast 15 Jahren unterstütze ich Menschen in Ihrer vertrieblichen Kommunikation. Und noch länger wenn Sie meine eigene Zeit im Vertrieb dazurechnen.

Vertrieb hat sich gewandelt. Verkauf hat sich gewandelt. Hatten wir es vor einigen Jahren noch mit Verteilermärkten zu tun in denen Verkäufer nur die Aufgabe hatten, Waren dem Kunden zugänglich zu machen, so kommt es heute auf echte Nähe und Beziehungen zu Ihren Kunden an.

Der Kunde heute ist sehr gut informiert! Es gibt nahezu keine Engpässe und die Möglichkeit von Lieferanten A, B oder C zu kaufen ist täglich vorhanden. Warum also bei Ihnen kaufen?

Der Verkäufer heute ist Macher, Berater, Lösungsfinder, aber vor allen Dingen PARTNER! Und so reflektiert dies meine Haltung zum Thema Verkauf und Vertrieb. Kein Kunde möchte mehr etwas verkauft bekommen. Wir wollen ungezwungen eine Entscheidung treffen etwas zu kaufen. Also lasse ich den Kunden doch „einfach“ kaufen. Wie?

Wie also stelle ich den Kunden in der richtigen Art und Weise in den Mittelpunkt und vermittele Ihm Sicherheit und Vertrauen?

Das ist der Weg den ich mit Ihnen gemeinsam beschreite. Ich unterstütze Sie und Ihr Verkaufsteam, damit Sicherheit und Vertrauen entsteht und Ihre Kunden die Gewissheit haben, mit Ihnen den richtigen Partner gefunden zu haben!

### Themen und Schwerpunkte:

Neukundenakquise mit System  
Hybridakquise / Telefonische Kaltakquise  
Führungskräftetraining / Leadership  
Gesprächsführung und vertriebliche Rhetorik

### Branchenerfahrungen:

Banken und Versicherung  
Finanzdienstleistung  
Leasinggesellschaften  
Sportvermarktung  
Maschinen- und Anlagenbau  
Pharma  
Automobil

## KONTAKT:

SHTRAININGS  
Sven Haferkamp  
Cheruserstr. 8 | D-47441 Moers  
T: +49 2841 78 18 636  
KONTAKT@SVENHAFERKAMP.COM  
WWW.SVENHAFERKAMP.COM



## BACKGROUND & AUSBILDUNGEN

<b>2015 – heute</b>	<b>Trainer &amp; Coach für Verkauf und Neukundenakquise</b>
2018	Zertifizierter Business Coach
2017-2018	Business Coach Ausbildung
<b>2016</b>	<b>Lizenziert für Reiss Motivation Profile</b>
2016	Kommunikation & Rhetorik
<b>2016-2017</b>	<b>Trainerausbildung, Hochschulabschluß</b>
2016	NLP Practitioner & Master
<b>2016-2017</b>	<b>Lehrbeauftragter FH Darmstadt</b>
2008 >	BWL und Verkaufs-Trainings
<b>2006 &gt;</b>	<b>Technische Trainings</b>
2001-2018	Geschäftsführender Gesellschafter, AD-Systems GmbH & CO. KG, Elektroakustik
<b>1997-2001</b>	<b>Tätigkeit in der Steuerberatung</b>
1995-2001	Studium BWL – Finance & Taxation
<b>1993</b>	<b>Schule, Abitur</b>
1973	Geboren in Duisburg

### Sven Haferkamp

gibt seit 2008 Trainings und unterstützt Unternehmer und Unternehmen Ihre Mitarbeiter in echte Veränderung zu bringen.

Mit eigenem Vertriebsbackground kennt er die Stufen vom Einzelhandel bis zur internationalen Distribution.

In seinen Seminaren und Trainings geht es thematisch neben klassischer Verkaufsrhetorik um den systematischen Aufbau und Ausbau von Neukundengeschäft.

Natürlich behandelt er Themen wie Digitalisierung, neue Akquisewege und Akquisestrategien genauso wie die Klassiker, wie z.B. Telefonakquise.

## KONTAKT:

SH TRAININGS

Sven Haferkamp

Cheruserstr. 8 | D-47441 Moers

T: +49 2841 78 18 636

KONTAKT@SVENHAFERKAMP.COM

WWW.SVENHAFERKAMP.COM