

Bernd Herbel, Schweinfurt

- ⇒ verh., 1 Kind, ist gelernter Versicherungskaufmann
- ⇒ Nach vielen Jahren der Praxis, als Verkäufer und Führungskraft, hat er nacheinander intensive Trainerausbildung für die Abteilung Vertriebsstraining/ Personalentwicklung eines großen Finanzdienstleistungskonzerns Schulungskonzepte und Verkaufshilfen konzipiert.
- ⇒ Seit 2001 begleitet und coacht er Verkäufer und Führungskräfte großer Versicherer, Banken und Sparkassen.
- ⇒ Er vermittelt praxisorientierte Seminare und Konzepte, die im Berufsalltag sofort umsetzbar sind.

„Herrn Herbel ist es gelungen durch seine "positive" Art und Weise die Kollegen mitzunehmen. Er genießt auf Grund seines Praxis-Wissens hohe Akzeptanz bei den Verkäufern. Die Erfolgsquoten bei der tel. Terminvereinbarung waren in beiden Gruppen sehr gut. Das hat natürlich sehr stark motiviert. Hervorragend waren die so genannten Sales Stories, die bereits während der Veranstaltungen durch 2 Spezialisten in der Praxis mit Erfolg angewandt wurden.“ *Württembergische, BD Duisburg*

„Herr Herbel hat ein sehr gutes Seminar abgeliefert. Meine Angestellten sind begeistert von diesem Seminar und den Ideen und Ausführungen des Herrn Herbel“ *Gerd R. Pecher e. K., Allianz Versicherung*

„habe viel gelernt, weil live telefoniert wurde, weiter so, das beste Seminar, was ich seit 3 Jahren mitgemacht habe“ *Frank Müller, Württembergische Versicherung*

„Alle Vorstellungen wurden übertroffen, sehr praxisbezogen!!! Sehr gut! Gerne wieder.“ *Daniel Juretzko, Schwäbisch Hall*

„Verkaufsgeschichten und Erfahrungen bringen viele Kontakte. Die Seminarinhalte wurden interessant und spannend vermittelt. Bitte öfter und mehr davon!“, *T. Winter, Schwäbisch-Hall*

„Ich habe sehr viele und sehr gute Argumente und Formulierungen für das Verkaufsgespräch/Termingespräch mitnehmen können – das Seminar ist für alle Mitarbeiter im AD zu empfehlen“ *Klaus Dieter Friedrich, Württembergische Versicherung, Magdeburg*

„... am besten haben mir die praktischen Übungen gefallen, Super Seminartag, sehr guter Trainer...“ *Bartsch, Zürich, FD Ffm*

„...Bestes Seminar seit langer Zeit!“ *Michael Hohenstein, Zürich, FD SI*

„Nochmals herzlichen Dank für Ihren tollen Auftritt. Insbesondere die ganzheitliche Ansprache wird bestimmt bei mir umgesetzt. *Hans-Hermann Oldewurtel e.K.*

„Für Ihre interessanten und mit praxisbezogenen Beispielen unterlegten Ausführungen im Rahmen des Branchentreffs der Versicherungswirtschaft am 10.03.09 sowie für die angenehme und unkomplizierte Zusammenarbeit möchte ich Ihnen nochmals herzlich danken. Mit insgesamt ca. 130 Teilnehmern hatte die Veranstaltung eine sehr gute Resonanz zu verzeichnen. Gern werden wir auch bei künftigen Veranstaltungen auf Ihre kompetente Mitwirkung setzen.“ *Torsten Haasch, IHK zu Neubrandenburg*

