



Daral
Trainings & Consulting

Verkaufen bedeutet verdeutlichen

Vertriebsförderung durch moderne & lebendige Trainings, Konzepte und Tools mit verhaltensökonomischer Zentrierung

Süleyman Daral
Wirtschaftspsychologe B.A.
Dozent | Trainer | Consulter | Unternehmer

Vertriebsförderung aus Leidenschaft & fundiertem Wissen

Als Trainer & Consulter, habe ich eine fundierte Ausbildung als Trainer, Bankfachwirt und Verhaltensökonom durchlaufen. Ich kann langjährige Erfahrungen + Erfolge in aktiver Vertriebsarbeit im Bankenumfeld & Direktvertrieb vorweisen und bilde mich stetig fort, um beste Ergebnisse zu erzielen und auch Ihren Vertrieb zu fördern. Als Dozent an der FOM, lehre ich Verhaltensökonomik für die Bachelorstudiengänge und bringe Praxis mit Theorie in Einklang.

Meine Expertise

Die nachfolgenden Arbeitsbereiche bilden meinen Fokus und gründen auf über 15 Jahren Erfahrung im Vertriebssektor & als Unternehmer

- Vertriebstraining
- Empfehlungsmarketing / Loyalitätsmarketing
- Multichannel - Sales
- Changemanagement (Digitalisierung & Vertriebssysteme)
- Diversity - Management / Ethno Sales
- Projektmanagement Sales & IT (OKR / SCRUM / 5M)



Skill & Will

Vertriebsförderung durch Trainings / Consultings betreibe ich als leidenschaftlicher Vertriebler und Unternehmer. Meine Arbeit wird von meinen Kunden als individuell, modern und lebhaft beschrieben.

Die Ergebnisse sind messbar, erfolgreich und wirkungsvoll.

Eine konzeptionell abgestimmte Arbeitsvorbereitung, eine zielorientierte Ausführung (Persönlich, virtuell, blendet Learning) und eine nachhaltige Nachbereitung, mittels virtuellen Akademien mit "Reminder - Videos / contents" ist für mich Normalität und gelebte Praxis.

Überzeugen durch Zeugen

Es ist ganz klar nie ein Garant dafür, dass ich bei Ihnen den gleichen Erfolg erziele wie bei einigen meiner bisherigen Wirkungsbereiche. Eventuell hilft es Ihnen, eine bessere Meinung und Wahrnehmung meiner Expertise zu erhalten. Neben allgemeinen Vertriebsschulungen und Sales Consultings, habe ich Dank meiner fachlichen Ausbildung auch **Produktkompetenzen**:

Produktbezug & Kompetenz im Finanzsektor

Versicherungen (Leben), Bausparen, Wertpapiere (Fonds/ ETF)

Kompetenz im It Umfeld / It Aufgaben

Projektmanagement, Web Softwares, Individuallösungen

Kompetenz im Direktvertriebssektor

Kundengewinnung, Vertriebspartnergewinnung, upselling

Schwäbisch Hall 
Auf diese Steine können Sie bauen



neue leben 
Willkommen Zukunft

Postbank 
Eine Bank fürs Leben.



AEG 

creaunion 
DIGITAL COACHING



VERTRIEBSTRAININGS

Sozialkompetenz & Kommunikation / Rhetorik

Die Steigerung der sozialen und der kommunikativen Kompetenz für den produktiven Umgang mit Kollegen und / oder Kunden ist eine der wichtigsten Entwicklungsaufgaben, welche wir mit neuesten Erkenntnissen der Forschung fördern.

In unseren abgestimmten Trainings erarbeiten wir mit Hilfe von adressatengerechten Methoden, funktionale Soft-Skills zur **Förderung der vertrieblichen Leistung**.

Von grundlegenden Mindset-Übungen bis hin zur Abwendung von Kaufreue, können Sie aus einem breiten Fundus an Inhalten für Ihr Unternehmen wählen.



Methoden & Tools (optionale Bausteine)

- Workshops** (Live, Digital, Hybrid), Events, Camps und Keynote
- + virtuelle Akademien zur Vor- und Nachbereitung inkl. Dokumenten und Medien (gebrandet)
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + 1:1 Coachings nach Bedarf, auch virtuell
- + LearnBox (Individuelles Lernkarteisystem)

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Azubis, Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter und Führungskräfte



Empfehlungskompetenz

Die Generierung von Empfehlungen und der Umgang mit diesen erfordert ein äußerst sensibles Vorgehen mit viel Empathie und kommunikativen Fähigkeiten. Für die Gewinnung von neuen Kunden ist sie aber unerlässlich.

Empfehlungsgenerierung ist im Kontext der zwischenmenschlichen Beziehung so komplex, dass wir diese Disziplin als eine eigenständige Kompetenz, die Empfehlungskompetenz, deklarieren. Diese ist auch als solche zu messen und zu entwickeln.

In unseren Workshops und Trainings vermitteln wir praxiserprobte Techniken zur **Steigerung der Empfehlungsquote**. Die Teilnehmer werden für das Empfehlungsbusiness motiviert und für die praktische Umsetzung gezielt geschult. Dies ist erforderlich, um mittels der erlangenden Empfehlungskompetenz, empfehlungsfähig- und würdig zu sein.

Methoden & Tools (optionale Bausteine)

- Workshops** (Live, Digital, Hybrid) und Camps
- + virtuelle Akademien zur Vor- und Nachbereitung inkl. Dokumenten und Medien (gebrandet)
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + 1:1 Coachings, auch virtuell
- + LearnBox (Individuelles Lernkarteisystem)
- + onTipp – Software (Professionelle Management-Software für Empfehlungs- und Boni-Systeme)

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Azubis, Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter, Führungskräfte

Ethno – Sales

Interkulturelle Kompetenz ist die soziale Fähigkeit mit unterschiedlichen Kulturen umzugehen. Durch das Verstehen und dem Umgang mit interkulturellen Besonderheiten, erzeugen wir eine stärkere Bindung zu unseren Gesprächsteilnehmern.

Die Trainings im Umgang mit den kulturellen Besonderheiten wird die **vertriebliche Leistung**

fördern und auch dafür sorgen, dass die Kundenbeziehungen gefestigt werden.



Intercultural Competence

Methoden & Tools (optionale Bausteine)

Workshops (Live, Digital, Hybrid), Events, Camps

- + virtuelle Akademien zur Vor- und Nachbereitung inkl. Dokumenten und Medien (gebrandet)
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + 1:1 Coachings nach Bedarf, auch virtuell
- + LearnBox (Individuelles Lernkarteisystem)

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter, Führungskräfte, Management



Multichannel solutions

Multichannel-Sales

Was wenn es DEN POS nicht mehr gibt?

Mit diesem ganz speziellen Training- & Consulting-Konzept leisten wir Absatzförderung in einer Welt, wo der Kunde nicht mehr am bestimmten POS ist und lieber seinen Konsum absolut flexibel ausrichten möchte. Eruierte Touchpoints des Kunden werden erst in der Summe zum Absatz führen und dies muss vollumfänglich und methodisch auch im Vertriebsteam selbst initiiert und verstanden werden.

Um reibungslose und erfolgreiche Übergänge zu ermöglichen, erarbeiten wir Ihnen ideale Szenarios und trainieren mit Ihren Teams den Umgang innerhalb der Multichannel-Sales-Strategie.

Methoden & Tools (optionale Bausteine)

Consulting / Workshops (Live, Digital, Hybrid) und Camps

- + virtuelle Akademien zur Vor und Nachbereitung inkl. Dokumenten und Medien (gebrandet)
- + je nach Bedarf schulen wir per Zoom, WebEx, MS-Teams, BigBlueButton, onAcademy,...
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + 1:1 Coachings, auch virtuell

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter, Führungskräfte, Management

TEAMTRAININGS

Kreativworkshops für divergentes Denken

»Wenn ich die Leute gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt: schnellere Pferde.«

Wenige Menschen, wie Henry Ford, würden nach solchen Aussagen überhaupt auf die Idee kommen, etwas völlig Neues zu erfinden. Die richtigen Motive, divergentes Denken, Fantasie und vor allem aber auch MUT sind elementare Treiber für Innovation.

Kreativität und die Förderung dieser ist essenziell, wenn Sie auf Wachstum setzen. Moderne Methoden zur Erreichung von **zielführender Kreativität** werden Sie und Ihre Teams darin unterstützen, Innovationen zu entwickeln. Ausgewählte Locations, gepaart mit inspirierenden Übungen & Aufgaben, werden die kreativen Denkprozesse antreiben.



Methoden & Tools (optionale Bausteine)

Workshops (Live, Digital, Hybrid) und Camps

- + virtuelle Akademien zur Vor- und Nachbereitung inkl. Dokumente und Medien (gebrandet)
- + je nach Bedarf nutzen wir ausgewählte Locations
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + LearnBox (Individuelles Lernkarteisystem)

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Azubis, Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter, Fachabteilungen, Führungskräfte, Management



Teambuilding

Das „Wir-Gefühl“ in Ihren Teams steigern und diese zu echten „Winning-Teams“ formen.

Um es vorweg zu nehmen: Nein, einfach mal zusammen eine Seifenkiste bauen wird nicht reichen. Wenn es nachhaltig wirken soll, brauchen wir etwas mehr Durchdringung und Tiefgang.

Diejenigen, die verstanden haben, dass der echte Erfolg in Unternehmen davon abhängig ist, diese als grundlegend komplexe Soziokreise mit eigenen Subkulturen zu erkennen und zu fördern, werden die **äußeren Kämpfe gewinnen**. Mit unseren speziellen Team-Trainings werden wir Ihre Unternehmenskultur durch Entwicklung von eigeninitiierten Maßnahmen stärken, eine harmonische Kultur begründen und folglich Ihre Teams zu „Winning-Teams“ formen.

Methoden & Tools (optionale Bausteine)

Consulting / Workshops (Live, Digital, Hybrid) und Camps

- + virtuelle Akademien zur Vor- und Nachbereitung inkl. Dokumenten und Medien (gebrandet)
- + je nach Bedarf nutzen wir ausgewählte Locations, bewältigen Aufgaben, kreieren symbolische Elemente, erarbeiten Leitlinien, etc.
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + Team-Trainings in kleinen Gruppen als Refresher

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter, Führungskräfte, Management

BLENDED LEARNING

LearnBox (Workshop & Methode)

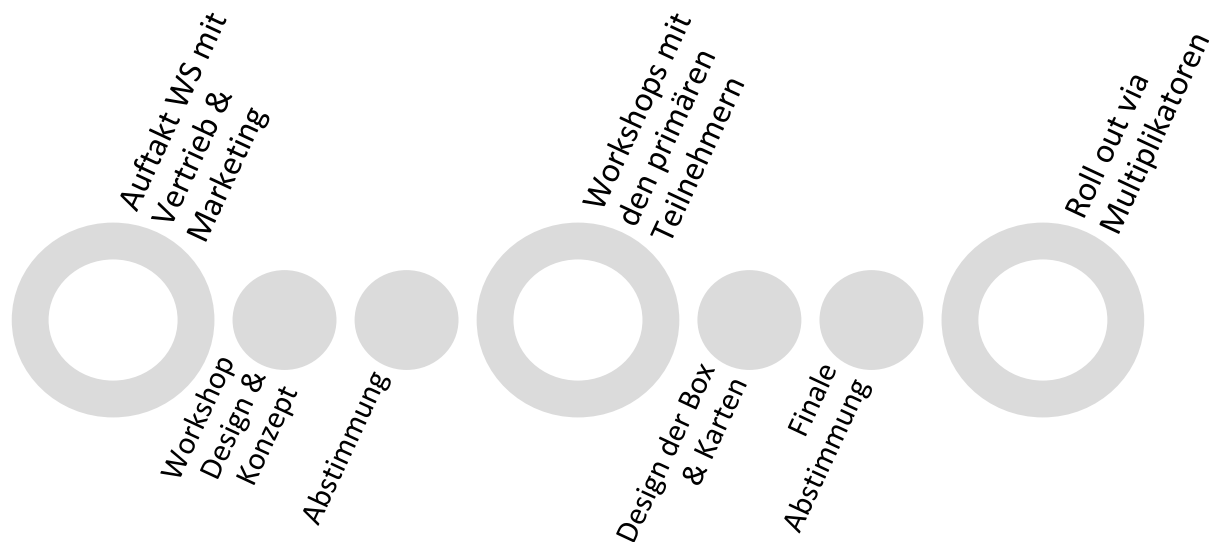
Erinnern Sie sich noch an Lernkarten aus Ihrer eigenen Schulzeit? Der Lernerfolg konnte sogar noch gesteigert werden, wenn die Karten selber angefertigt wurden.

Mit der grundlegenden Idee, die Karteikarten für das Lernen zu nutzen, wurde diese damals schon funktionierende und effektive Lernmethode jetzt von uns mit modernen Möglichkeiten und Erkenntnissen zu einem innovativen Lernerlebnis neu strukturiert und verbessert.



Das Besondere an dieser Blended-Learning-Methode ist, dass wir das von Ihnen vorgegebene Thema in einem moderierten Workshop erarbeiten und mit den primären Teilnehmern zusammen die Lernkarteikarten erstellen.

In einer von uns nach Ihren Vorgaben gestalteten Box, werden die **individuellen Lernkarteikarten** an alle Mitarbeiter ausgegeben. Die primäre Arbeitsgruppe kann als Multiplikator für die Verbreitung sorgen.



Methoden & Tools (optionale Bausteine)

- Workshops** (Live, Digital, Hybrid), Camps
- + QR Code + Video für jede Lernkarte
- + virtuelle Akademien zur Vor- und Nachbereitung inkl. Dokumenten und Medien (gebrandet)
- + je nach Bedarf nutzen wir ausgewählte Locations, bewältigen Aufgaben, kreieren symbolische Elemente, erarbeiten Leitlinien, etc.
- + zeitlich gesteuerte Reminder E-Mails mit Video Messages nach dem Training
- + Team-Trainings in kleinen Gruppen als Refresher

Zielgruppenspezifische Niveaueinpassung möglich

Berufsanfänger, erfahrene Mitarbeiter, Führungskräfte, Management



SHORTFACTS

meine Expertise stütze ich auf folgende Stationen

- Bankkaufmann (Sparkasse, 2002)
- Trainer Ausbildung (IHK, 2009)
- Trainer Zertifizierung (Frankfurt School of Finance, 2019)
- Fachtrainer Wertpapiere Vertrieb (DEKA BANK, 6 Jahre)
- Fachtrainer Versicherungen (Neue Leben Versicherungen & Talanx, 3 Jahre)
- Fachtrainer Bausparen (Schwäbisch Hall & BHW, 4 Jahre)
- Studium der Wirtschaftspsychologie (2016)
- Unternehmer (www.seedcom.de | Software / Media / Consulting, seit 2005)
- Dozent für Verhaltensökonomik der Bachelor Studiengänge (FOM, seit 2021)

BOOK ME

Meine Trainings / Consultings werden durch crea motion organisiert, von mir persönlich ausgeführt. Genaue Konditionen können wir nach unserem gemeinsamen Orientierungsgespräch angeben.



Herforderstr. 237
33609 Bielefeld

+49 (0) 521 / 557 309 10
booking@crea-motion.de
www.crea-motion.de




SEEDCOM
Capital Management Holding Ltd.
inspire.move.develop.






Was wir seit 2008 in unserer Firmengruppe machen?

Wir fördern Vertrieb und Bildung durch Softwares / Apps / Media Works / Consultings

- # onPartner Software für Direktvertriebe und MLM companies
- # onAcademy Ihre eigene online Academy Plattform für Firmen / Institute
- # onGroup Ihre social media community
- # onLead Online Marketing Automation & funnel Lösungen
- # onTipp Empfehlungsmarketing - Software
- # onFix Der Web Baukasten für Ihre Webpages
- # appFix Der App Baukasten für native & web Apps

- # www.salesLife.de - Magazin > pushing sales& minds
- # www.Myco.expert - Tools und Services für ECHTE Trainer / Coaches

////////////////////////////////////

Crea motion Ltd.

/ Deutsche Verwaltung: Oberbecksenerstr. 126 in 32547 Bad Oeynhausen
/ Office 2: Herforderstr. 237 in 33609 Bielefeld

26/27 Upper Pembroke Street Suite 2231
Dublin 2 (Irland)

HR B 16626 | Amtsgericht: Bad Oeynhausen

Ust-IdNr.: DE 326249332
SteuerNr.: 335/5712/6131
FA Minden



Crea motion Ltd. is a Part of
SeedCom Capital Management Holding Limited

Herforderstr. 237 in 33609 Bielefeld

