

„Glück ist keine Glückssache“

Thomas Urbiks, Erfolgstrainer von Great Lengths verrät Erfolgsgeheimnis

St. Stefan/Österreich, April 2015. Unter dem Motto „Glück ist keine Glückssache, sondern die eigene Einstellung“ gibt Thomas Urbiks, Verkaufstrainer von Great Lengths, Tipps, wie der eigene Umsatz erfolgreich angekurbelt werden kann. „Nur wenn meine Einstellung zu mir, meinem Beruf und meinen Kunden stimmt, ich Spaß an meiner Tätigkeit habe und von meinen Produkten überzeugt bin, kann ich auch meine Kunden begeistern. Alles beginnt mit der eigenen Begeisterung“, erklärt er. Erfahrungsgemäß geht diese mit einem ausgeprägten Selbstwertgefühl einher, das zu einem gesunden Umgang mit eigenen Versagensängsten führt. Aber auch die Überzeugung, Menschen mit einem Verkauf Gutes zu tun, stellt ein entscheidendes Kriterium dar.

5 entscheidende Verkaufstipps von Thomas Urbiks für Ihren Salon:

1. Gewinnen Sie eine positive Einstellung zum Verkauf!

Der Erfolg eines Verkaufs hängt zu 80 Prozent von der inneren Einstellung und nur zu 20 Prozent vom Kunden und vom Markt ab.

2. Seien Sie präsent!

Erfolgreiche Arbeit erfordert volle Aufmerksamkeit und Herzblut – leben und arbeiten Sie im Hier und Jetzt.

3. Glauben Sie an sich!

Wenn Sie von sich, Ihrer Leistung und dem Produkt überzeugt sind, sind andere es auch.

4. Zeigen Sie Begeisterung

Nichts überträgt sich mehr auf den Kunden als gelebte Freude und Begeisterung.

5. Gewinnen Sie das Vertrauen!

Ehe der Kunde kauft, muss er Ihnen vertrauen – erst recht, wenn es um ein exklusives Produkt geht.

Zur Person:

Seit mehr als 30 Jahren geht Thomas Urbiks leidenschaftlich dem Friseurhandwerk nach. Seitdem er 1981 die Meisterprüfung im Friseurhandwerk ablegte, ist er immer auf der Suche nach Neuem und bestrebt, Zeitgeist und Trend zu treffen. Seit 2007 ist er Seminarleiter und Fachtrainer für Great Lengths Haarverlängerung und Haarverdichtung. Darüber hinaus arbeitet er als Motivationstrainer mit den Themen Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Beratung und Verkauf. Seit 2012 zeichnet Thomas Urbiks mitverantwortlich für die Seminarentwicklung und die Trainerausbildung von Great Lengths. Er zählt heute zu den Top Great Lengths Partner Salons, durch seine Seminare erreichen die Teilnehmer Umsatzsteigerungen von mehr als 50 Prozent.

Informationen erhalten Interessierte auf der Homepage www.greatlengths.de sowie auf www.facebook.com/GreatLengths.

Pressekontakt und Bildmaterial:

Borgmeier Public Relations • Anne Lüder, Julia Knöpfe • Lange Straße 112 • 27749
Delmenhorst • Tel: 0049-4221-9345-331, -336 • Fax: 0049-4221-152050 • E-Mail:
lueder@borgmeier.de, knoepfle@borgmeier.de