

**Virgil Schmid**  
**Keynote Speaker & Business-Coach**  
Experte für spielerisches Verkaufen



[www.spielend-verkaufen.ch](http://www.spielend-verkaufen.ch)

## Portrait Virgil Schmid

Firma	LOGOs & FISH Consulting GmbH
Name:	Virgil Schmid
Heimatort:	CH-Walzenhausen AR
Geburtsdatum:	4. September 1957
Tätigkeit:	Vortragsredner, Business-Coach und Sparringpartner
Aus- und Weiterbildung:	<p>Verkaufslehre in der Automobilbranche</p> <p>Handelsdiplom</p> <p>Technischer Kaufmann</p> <p>Eidg. dipl. Verkaufsberater</p> <p>Eidg. dipl. Verkaufsleiter</p> <p>Intensivstudium Verkaufsmanagement</p> <p>Dipl. Business-Coach und Organisationsberater</p>
Berufserfahrung:	<p>Virgil Schmid ist Vortragsredner, Coach, Trainer und Verkäufer aus Leidenschaft.</p> <p>Er verfügt über langjährige Management- und Verkaufserfahrung in verschiedenen Organisationen. Schwerpunkt Dienstleistungen und Detailhandel.</p>
Kompetenzen, Trainings- und Coaching-Schwerpunkte:	<p>Spielend verkaufen</p> <p>Mitarbeiter- und Kundenbegeisterung</p> <p>Motivation und Führung</p> <p>Emotionaler Verkauf - Warum Kunden kaufen!</p> <p>Persönlichkeitskompetenz</p> <p>Virgil Schmid hat sich intensiv mit der Fish!-Philosophie und Emotional Selling auseinandergesetzt. Im deutschsprachigen Raum zählt er zu den führenden Experten.</p>

# Zur Person

„Wer spielt, gewinnt!“, davon ist **Virgil Schmid** überzeugt. Der Diplom-Verkaufsleiter, Business-Coach, Buchautor und Keynote Speaker ist leidenschaftlicher Verkäufer und erfolgsorientierter Praktiker. Er hat sich intensiv mit der „FISH!-Philosophie“ auseinandergesetzt und gilt als führender Experte im deutschsprachigen Raum. Er inspiriert und begeistert mit seiner Freude zum Verkauf. Mit seinem charmanten Vortragsstil und seinen eindrucksvollen Beispielen verbindet er Erfahrungen und Erlebnisse sowie deren Umsetzung in die Praxis.

Über 20 Jahre hatte er Führungspositionen in Vertrieb und Marketing verschiedener Dienstleistungsunternehmen inne und dabei aussergewöhnliche Erfolge erzielt. Seit 1999 ist er selbständig tätig. Als Gründer und Verwaltungsrat verschiedener Unternehmen kennt er das wirtschaftliche Umfeld.

Auf Kongressen, Tagungen und Firmenveranstaltungen hält er motivierende und praxisnahe Keynote- und Impulsvorträge zu den Themen FISH!-Philosophie, Motivation, kundenorientierte Mitarbeiterführung und spielerisches Verkaufen. Zu diesen Themen führt er auch Workshops und Seminare durch. Mit spielerischer Leichtigkeit schafft er es, praxisbezogene Themen und Inhalte auf unterhaltsame und motivierende Art und Weise zu präsentieren. Mit seinem Gespür für Innovation unterstützt er erfolgreiche Organisationen, Führungskräfte und Verkaufsmannschaften darin, eine authentische Einzigartigkeit zu erreichen. Mit dieser Fähigkeit schafft er es, neue Trends frühzeitig zu erkennen und spielend im Markt einzuführen.

Zu seinen Kunden zählen angesehene Unternehmen und Organisationen wie Migros, Allianz Suisse, Raiffeisen, Nationale Suisse, Coop, Appenzell Tourismus, Grand Casino Baden, upc Cablecom, OBI Schweiz, SWICA Gesundheitsorganisation, HOTELPLAN, Appenzeller Kantonalbank, Erzgebirgssparkasse, SBB, Alstom, SFS, REMAX, LANDI, TAGBLATT MEDIEN sowie die Schweizerische Post.

Mehr unter [www.spielend-verkaufen.ch](http://www.spielend-verkaufen.ch).

# Referate, Keynotes und Seminarthemen

## **SPIELEND VERKAUFEN – Wie Sie Ihre Kunden mit originellen Ideen begeistern**

Es gibt sie längst – Unternehmen, die auf Spiel und Spass setzen und damit bestens verdienen. Spiele ermöglichen neue Erfahrungen, risikoloses Ausprobieren neuer Handlungsmöglichkeiten. Wer spielerisch verkauft, lädt Kunden zum Mitmachen ein. Ein gutes Verkaufsspiel führt dazu, dass Käufer und Verkäufer auf angenehme Weise miteinander in Kontakt treten und der Käufer aus seiner passiven Konsumentenrolle herausgelockt wird. Ein Vortrag, der vor Ideen sprüht und unterhaltsam ist, beispielreich, auf den Punkt gebracht, direkt und motivierend.

## **Warum Kunden Kaufen – die Kunst der Kaufverführung**

Wie ticken Kunden? Gibt es einen Kauf-Knopf im Kopf der Kunden? Wie lässt sich die Einkaufslust der Konsumenten anheben? Fragen, die Marketing- und Vertriebsexperten seit jeher beschäftigen. Neueste Erkenntnisse der modernen Hirnforschung zeigen, dass der Mythos des rationalen, vernünftigen Kunden überholt ist. Immer tiefer dringen Wissenschaftler in die Konsumentenköpfe ein - und stellen dabei fest: Vor allem das Lustzentrum kontrolliert unsere Kaufentscheide. Auf Sie wartet eine spannende Expedition durch das Gehirn Ihrer Kunden.

## **Gewinn durch emotionales Einkaufserlebnis**

Verkaufen ist Emotionsmanagement. Im Auftritt des Verkäufers geht es nicht in erster Linie um Argumente, sondern um die ganze Persönlichkeit. Im Zentrum steht der Mensch. Denn im direkten Kundenkontakt zwischen Mitarbeiter und Kunde entscheidet sich, ob der Kunde zum Wiederholungskäufer wird. Der Kunde kauft immer 2 Dinge: Emotionale Erlebnisse und gute Gefühle. Die Frage ist nicht, welches Produkt oder welche Leistung Sie anbieten, sondern mit welcher Idee Sie Ihre Kunden faszinieren und begeistern können!

## **Wertschöpfung durch Wertschätzung - Wege zur Motivation**

Können kleinere und mittlere Unternehmungen mit stetiger Wertschätzung die Kreativität und Begeisterung bei Mitarbeitenden steigern? Lernen Sie eine neue Motivationsart kennen, die zeigt, wie man eine positive Lebenseinstellung erhält und diese als Inspirationsquelle nutzen kann. Erleben Sie vier schlichte Handlungsmaximen, die Ihre Arbeits- und Lebenseinstellung revolutionieren.

## **FISH!-Philosophie – Mit motivierten Mitarbeitern zu begeisterten Kunden**

Könnte mein Arbeitsplatz so spassig sein wie der weltberühmte Pike Place Fischmarkt? Es gibt sie längst – Unternehmen, die auf Spiel und Spass setzen und damit bestens verdienen. Das Geheimnis liegt in einem wertschätzenden Arbeitsfeld, in dem Spielfreude, Lust und Spass, Konzentration und engagierte Mitarbeiter für mehr Energie, Begeisterung, höhere Produktivität und neue Kreativität sorgen. Erleben Sie vier schlichte Handlungsmaximen, die Ihre Arbeits- und Lebenseinstellung revolutionieren.

## **Bücher**

Virgil Schmid: **SPIELEND VERKAUFEN** – Wie sie Ihre Kunden mit originellen Ideen begeistern. Redline Verlag, März 2013, 220 Seiten

**Die besten Ideen für erfolgreiches Verkaufen.** Erfolgreiche Speaker verraten ihre besten Konzepte und geben Impulse für die Praxis. **Mit Lust und Spass verkaufen.** Der Beitrag von Virgil Schmid. Gabal Verlag, September 2012, 270 Seiten

**Spielbar Swiss Edition.** 49 Schweizer Trainer präsentieren 62 Top-Spiele aus ihrer Seminarpraxis. **Motivations- und Stärkenspiel** von Virgil Schmid. Manager Seminare, März 2012, 239 Seiten

# Lernspiele – Spielend erfolgreich

«Wir hören nicht auf zu spielen, weil wir alt werden. Wir werden alt, weil wir aufhören zu spielen»

Verkaufsspiel – Spielerisch das Verkaufen trainieren

Führungsspiel – Spielerisch das Führen trainieren

Motivations- und Stärkenspiel

Spiel mit der Persönlichkeit

## Kontakt

Virgil Schmid

LOGOS & FISH Consulting GmbH

Office: +41 71 277 67 67 / Mobil: +41 79 784 43 58

v.schmid@fish.ch

www.spielend-verkaufen.ch

## Social Media

<http://www.facebook.com/fish.ch#!/virgil.schmid>

<https://www.instagram.com/virgilschmid/?hl=de>

<https://www.xing.com/net/fish/>

[http://twitter.com/fish\\_ch](http://twitter.com/fish_ch)

<https://www.linkedin.com/in/virgil-schmid-799bb73a/>

**LOGOs & FISH · Consulting GmbH**

Keynotes · Coaching · Training

Virgil Schmid · Wolfganghof 12a · CH-9014 St. Gallen · Telefon +41 (0)71 277 67 67  
www.spielend-verkaufen · v.schmid@fish.ch