



Links im Bild:
Marcus Schmidt

**DU
KANNST
ALLES**

WENN DU NUR WILLST

Noch besser in dem werden, was man tut – ist das nicht der Wunsch von uns allen? Vor einiger Zeit nahm ich an einem Verkaufsseminar in Würzburg teil. „Bestimmt wird es langweilig und trocken“, dachte ich. Pustekuchen! Marcus Schmidt gestaltete sein Seminar so grundlegend anders, als ich es mir im Vorfeld ausgemalt hatte, dass ich wissen musste, wie er dazu kam auf diese alternative Weise Seminare zu halten.

Marlene

Manchmal ist es an der Zeit für eine neue Perspektive. Das fand auch Marcus Schmidt im Jahr 2011, als er den Sprung in die Selbstständigkeit wagte. Angefangen hatte alles mit der Ausbildung zum klassischen Beruf des Bankkaufmanns. Nach einiger Zeit im Vertrieb und dem berufsbegleitenden Studium zum Industriefachwirt, war er sechs Jahre bei einem Softwarehersteller in Führungsposition tätig und landete, als bis dahin letzte Station seines beruflichen Angestelltenverhältnisses, bei einem Franchiseunternehmen als Vertriebsmanager. Hier kam es dann zu den drei Schlüsselerlebnissen seiner bisherigen Karriere.

Erstens: Er schaffte es, einen Topmanager weiterzubringen und in ihm eine „neue Leidenschaft für seinen Beruf“ zu erwecken.

Zweitens: Nach einem Vortrag zur „Neukundengewinnung“ beim Jahres-Kickoff eines Franchise-Unternehmens betitelte ihn der Manager des Betriebs als „Top-Vertriebscoach“.

Drittens: Ein Jahr später war er Teilnehmer eines Seminars eines berühmten Trainers. Da er diesen Keynote Speaker sehr motivierend fand, fragte er nach, was nötig sei, um das tun zu können, was er tut. Die Antwort lautete: Eine Entscheidung treffen.

**ER MEINTE:
„TRIFF EINE
ENTSCHEIDUNG...“
DAS HAB ICH
GETAN UND JETZT
BIN ICH HIER...**