

# Neuer Schwung für den Vertrieb

Michael Hausenblas, Geschäftsführer von Hyla Germany, bietet Interessenten aus den unterschiedlichsten Branchen Coachings und Seminare für mehr Verkaufserfolg.



Seit der Firmengründung im Jahr 1999 ist Hyla mit der Vermarktung seines Luft- und Raumreinigungssystems auf Erfolgskurs und gehört mittlerweile zu den Marktführern der Branche. Zur Popularität der Produkte sowie des Filiederstädter Unternehmens haben dabei unter anderem die verschiedenen TV-Berichte und Dokusoaps über Angelina und Michael Hausenblas, Geschäftsführer der Hyla Germany GmbH, ihren Teil beigetragen. Längst gehören auch viele Prominente zu den Kunden des ausschließlich im Direktvertrieb verkauften Hyla. Und das wiederum ist nicht zuletzt dem Engagement und Marketingtalent von Michael Hausenblas zu verdanken.

Sein Know-how vermittelt der Selfmade-Millionär nun neben dem täglichen

Business auch in Coachings und Seminaren seiner eigens gegründeten Academy. „Immer wieder kommen Unternehmen wie Krankenkassen, Autohäuser, Versicherungskonzerne, Verlage oder Kosmetikerhersteller auf mich zu, um in ihren Vertrieb neuen Schwung zu bringen oder sogar komplett neue Konzepte einzuführen“, sagt Michael Hausenblas. Mit seiner fast 30-jährigen Verkaufserfahrung zeigt er zum Beispiel auf, wie sich die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen erfolgreich am Markt platzieren lassen.

Was den Unternehmer dabei auszeichnet, ist seine „Kunst des Vormachens“. Michael Hausenblas versteht es, den Seminarteilnehmern beizubringen, wie man vor Ort beim Kunden oder am Telefon zu agieren hat, um die nötigen Verkaufsabschlüsse zu generieren. Er vermittelt dabei kein trockenes Lehrbuchwissen, sondern nachhaltig bewährtes Know-how aus der täglichen Praxis. Weitere Infos gibt's im Internet unter [www.michael-hausenblas.de](http://www.michael-hausenblas.de). ■