

DOMINIK FÜZI

TOP – SPEAKER, VERKAUFSEXPERTE,
DOZENT UND UNTERNEHMER



*„Herr Füzi, Sie haben meine Erwartungen übertroffen!
Ihr Vortrag hat mich persönlich, sowie all unsere Teilnehmer sehr begeistert.
Der Vortrag war authentisch, schwungvoll und geprägt von viel Inspiration.
Das grandiose Feedback der Teilnehmer bestätigt uns, Sie als Speaker gebucht zu haben.
Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg!“*

Albert Duin, ehem. Landesvorsitzender der FDP Bayern

KONTAKT

„Der schnellste Weg, über eine Sache klar zu werden, ist das Gespräch.“

- Friedrich Dürrenmatt –

Info & Booking

Herzlichen Dank für Ihr Interesse.

Dominik Füzi und sein Team freuen sich auf Ihre Anfrage und eine erfolgreiche Zusammenarbeit!

Ihr direkter Kontakt bei Dominik Füzi:

Management

Herr Bastian Jedamzik und Frau Brigitte Ferchland

Rollnerstrasse 136

90408 Nürnberg

Telefon: [0911- 13131380](tel:0911-13131380)

E-Mail: management@dominik-fuezi.com

Web: www.dominik-fuezi.com



Bastian Jedamzik ist seit 2015 der Manager von Dominik Füzi.

Er ist Inhaber der Agentur Mondsonne Group aus Nürnberg.

Langjährige Erfahrung in Brand- und People-Public Relations und -Marketing.

Dominik Füzi

Aufseßplatz 6

D-90459 Nürnberg

Telefon **+49 (0) 911 13 13 13 80**

E-Mail: df@dominik-fuezi.com

Web: www.dominik-fuezi.com



INHALT

DOMINIK FÜZI KONTAKT	Seite 02
DOMINIK FÜZI DER REDNER	Seite 05
LEHRAUFTRÄGE DOZENT	Seite 11
VORTRÄGE WHAT TIME IS IT? #DEALTIME	Seite 13
DOMINIK FÜZI QUALITÄTSGARANTIE	Seite 17
DOMINIK FÜZI Referenzen	Seite 19
DOMINIK FÜZI MEDIA & PRESSE	Seite 23
DOMINIK FÜZI Karriere	Seite 24



„Wichtiger als das Produkt ist die Person, die es verkauft.“

- **Werner Katzengruber** -



DOMINIK FÜZI

DER REDNER

„Vielen Dank für Ihren großartigen Vortrag. Die uns vorliegende Empfehlung hat sich damit mehr als bestätigt! Die Teilnehmer waren begeistert und mitgerissen von den Inhalten und der Art und Weise Ihres Vortrages.“

Valerio Marino, Geschäftsführer DORMERO Deutschland Betriebs GmbH



„Ohne meinen Vertrieb wäre ich Millionär. Dank meines Vertriebs wurde ich Milliardär!“
– Paul Getty –

Das Wichtigste überhaupt

Dominik Füzi liefert wertvolle, leicht umsetzbare Strategien sowie praktische Inhalte und nicht nur Show. Seine Vorträge besitzen aufgrund seiner humorvollen Persönlichkeit einen ganz speziellen Charme. Seine Teilnehmer lieben ihn für seine authentische, inspirierende und nachhaltige Art und Weise.

Die bewegenden und praxisnahen Botschaften werden nicht nur im richtigen Moment vermittelt, sondern regen den Teilnehmer außerdem zum selbständigen Nachdenken an, verschaffen ihm faszinierende Einsichten, wertvolle Ansichten und im Kopf bleibende „Aha-Effekte“, die nachhaltige Veränderungen auslösen.



*„Man kann alles verkaufen, wenn es gerade in Mode ist.
Das Problem besteht darin, es in Mode zu bringen.“
– Ernest Dichter –*

Planen Sie mit Dominik Füzi Höhepunkte Ihrer Veranstaltungen

Dominik Füzi's Impulsvorträge sind ein absolutes Highlight für:

- Firmenveranstaltungen
- Tagungen & Kongresse
- Mitarbeiter- und Kundenveranstaltungen
- Messen
- Incentives
- Kick-Off-Veranstaltungen
- Vertriebsmeetings
- Führungskräfte tagungen
- Verbandstreffen
- Überraschungen

Vorträge mit WOW-Effekten, die aufrütteln und Anstoß geben

- ✓ Motivierende Vorträge und Seminare
- ✓ Begeisternde Impulse
- ✓ Spannende Inhalte
- ✓ Wertvolles know-how

Dominik Füzi schafft es eine fesselnde Spannung herzustellen, indem er aus seinem verblüffenden Insider Know-how und genialen Strategien die perfekte Kombination aus Wissensvermittlung und Entertainment miteinander verknüpft. Mit genialen Tricks aus der Zauberkunst sorgt er für großes Staunen bei seinem Publikum und trifft gleichzeitig mit seinen Worten den Nagel auf den Kopf und somit direkt in die Herzen seiner Teilnehmer.

Des Weiteren profitiert sein Publikum von seiner ausgezeichneten Rhetorik – denn er spricht in klaren, verständlichen und herzlichen Worten unter dem Motto:
"Einfachheit ist die größte Form der Raffinesse"!

Er fasziniert und begeistert auf **höchstem Niveau** und bietet praxisnahe, leicht umsetzbare Strategien, sowie Tipps und Tricks für alle Teilnehmer.



„Ich habe selten jemanden getroffen der das Wort „Machen“ so lebt, umsetzt und weiter gibt wie Dominik Füzi! Danke für die Erfolge und die Zusammenarbeit. Absolut Empfehlenswert!“

Tamino Geyer, Expansionsleiter Fitnessstudio Fit One Deutschland

Vorträge auf Champions-League-Niveau

*„Kein Kunde kauft jemals ein Erzeugnis.
Er kauft immer das, was das Erzeugnis für ihn leistet.“*

- Peter F. Drucker -

Selbstverständlich werden die Vorträge von Dominik Füzi speziell auf Ihre Veranstaltung, Ihre Wünsche, Bedürfnisse und Ihre Zielgruppe abgestimmt und zugeschnitten.

Zahlreiche Unternehmen und Lehrinstitute nutzen bereits die professionellen und qualitativ hochwertigen Vorträge von Dominik Füzi.

Dominik Füzi referiert immer komplett frei, ohne Notizen und ohne PowerPoint-Präsentation. (Die im Hintergrund laufende Präsentation besteht nur aus Bildern sowie kurzen Videos die seine Botschaften verstärken).

Eine einzigartige Atmosphäre, zahlreiche Aha-Effekte und positive Emotionen sind garantiert.

Freuen Sie sich auf einen enorm authentischen, außergewöhnlich inspirierenden und extrem nachhaltigen Vortrag mit Dominik Füzi!

Lassen Sie sich auf eine unvergessliche Reise voller Emotionen, spannender Tipps und Tricks mitnehmen und erleben Sie Dominik Füzis verblüffende Impulsvorträge hautnah.

Erleben Sie Dominik Füzi live und in Farbe!



„Dominik Füzi hat unsere Firmenfeier mit einem seiner spannenden Vorträge bereichert. Die individuelle Gestaltung des Vortrags, in den er auch die Ereignisse des gemeinsam erlebten Tages einfließen ließ, hat uns begeistert. Seine lustige, offene und vor allem authentische Art machte das Zuhören zu einem Erlebnis.

Seine Worte regen zum Nachdenken an und wir glauben, dass man noch viel von ihm lernen kann. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“

Markus Mohr, Vertriebsinnendienst Imhof Werbung GmbH



„Umsatz ist der Applaus der Kundschaft.“

- Götz W. Werner -

LEHRAUFTRÄGE

Dominik Füzi ist Dozent an der International Business School in Nürnberg.



**International Business School
Nürnberg**

„Motivation und Kommunikation sind Grundbestandteile unseres International Managementstudiums. Unsere Studenten werden hier vom ersten Semester an unter anderem auch durch Dominik Füzi auf die richtige Bahn gebracht. Akademische Bildung geht nicht ohne Persönlichkeitsentwicklung. Herr Füzi legt hier bereits im Grundstudium die richtigen Impulse für unsere Studenten.“

Thomas Nau, Direktor International Business School Nürnberg

„Ich mag wie der Dozent, mittlerweile auch unser Freund, vorging – Dominik hat neue Methoden vermittelt. Bei der ersten Vorlesung hat er jedem persönlich die Hand geschüttelt, was heutzutage an der Universität und allgemein in der Welt nicht der Normalfall ist. Er hat sogar Gummibärchen, Kaugummis, Bonbon´s, uvm. auf jeden einzelnen Platz gelegt, was ich ziemlich herzlich und sympathisch fand. Außerdem habe ich auf spielerische Weise einige Techniken gelernt und es hat mir sehr viel Spaß bereitet. Was will man mehr? Danke Dominik, mir hat es sehr gefallen. Ich wünschte alle Menschen wären so freundlich wie du!“

Dmitriy Loshkariov, Student International Business School Nürnberg

„Dominik Füzi: jung, dynamisch, informativ!“

Stephan Schibalsky, Student International Business School Nürnberg

„Nett, jung und authentisch! Inhalte werden sehr gut durch Wiederholungen vermittelt und verinnerlicht. Ebenfalls werden viele praktische Beispiele genannt. Man geht motiviert aus der Veranstaltung und möchte sein Wissen sofort umsetzen.“

Carolin Jäger, Studentin International Business School Nürnberg

„Dominik, deine Vorlesung war unheimlich super! Du hast es so gemacht, dass wir alle aktiv und interessiert dabei waren. Du hast uns alle begeistert! Ich habe sehr viele neue Dinge gelernt. Jetzt kann ich mich und mein Produkt super verkaufen. Vielen Dank!“

Michaela Staver, Studentin International Business School Nürnberg

„Die Vorlesung war super informativ und gepaart mit der praktischen Anwendung unschlagbar. Keep going on!“

Laura Brück, Studentin International Business School Nürnberg

„In den Vorlesungen mit Dominik Füzi habe ich gelernt wie man die Sachen aus der Theorie auch direkt in der Praxis umsetzen kann. Es hat sehr viel Spaß gemacht und war total informativ. Danke!“

Emilia Angel, Studentin International Business School Nürnberg

VORTRÄGE



WHAT TIME IS IT? #DEALTIME

„Wie Du deinen Kunden „kaufen lässt“ und einen „Sog erzeugt“ statt zu „drücken“

Inhalt

Erfahre, ...

- ✓ Wie Du deinen Nutzen so formulierst, dass er sofort zündet und ins Schwarze trifft
- ✓ Wie Du herausfindest, was deinem Kunden wichtig ist
- ✓ Wie Du herausfindest, welche Kaufmotive für den Abschluss wirklich ausschlaggebend sind
- ✓ Wie Du von deinem Kunden eine Kaufzusage erhältst
- ✓ Wie Du jedes Produkt oder jede Dienstleistung kundenorientiert präsentierst und deinen Kunden nicht mit unnötigen Informationen langweilst
- ✓ Wie Du von Beginn an so verkaufst, dass Einwände kaum noch auftreten
- ✓ Wie Du Leerläufe und Enttäuschungen reduzierst



WHAT TIME IS IT? #DEALTIME

„Wie Du Einwände souverän in Termine und Abschlüsse verwandelst“

Inhalt

Erfahre, ...

- ✓ Was genau Einwandbehandlung ist
- ✓ Was genau Einwandbehandlung NICHT ist
- ✓ Warum NEIN = „Noch ein Impuls nötig“ absoluter Schwachsinn ist
- ✓ Wie du den Wunsch hinter jedem Einwand aufdeckst
- ✓ Wie du 7 effiziente #DEALTIME - Einwandbehandlungstechniken für dich nutzen kannst
- ✓ Wie du Einwände in Kaufsignale, Termine und Abschlüsse umwandelst
- ✓ Wie sich deine Gesprächspartnern deine Ideen und Vorschläge selbst verkaufen
- ✓ Wie du selbst bei den härtesten und fiesesten Einwände unglaubliche Resultate erzielst, wo andere Verkäufer das Handtuch werfen



WHAT TIME IS IT? #DEALTIME

„Wie Neukundenprobleme der Vergangenheit angehören werden“

Inhalt

Erfahre, ...

- ✓ Welches Mindset Starverkäufer haben
- ✓ Wie Du statt zu „drücken“ einen „Sog“ am Telefon erzeugst
- ✓ Wie Du qualifizierte und werthaltige Termine vereinbarst
- ✓ Wie Du nicht mehr argumentierst, sondern „kaufen lässt“
- ✓ Wie Du deinem Interessenten Gründe liefern lässt, die aus seiner Sicht für den Termin sprechen
- ✓ Wie sich deine Gesprächspartner deine Ideen und Vorschläge selbst verkaufen
- ✓ Wie Du einfacher und mehr qualifizierte Termine bei neuen Wunschkunden bekommst

IHRE QUALITÄTSGARANTIE

Nur mal angenommen, Sie wären in meiner Situation. Sie sind 25 Jahre jung, einer der aufstrebenden Sterne im sehr hart umkämpften Speakermarkt und Sie haben das große Ziel langfristig zur absoluten Elite der Branche zu gehören ...

- Könnten Sie es sich erlauben schlechte Arbeit zu leisten und Ihre Kunden zu enttäuschen?
- Könnten Sie es sich erlauben nicht seriös, professionell und auf Augenhöhe mit Ihren Kunden zu kommunizieren?
- Würden Sie für nachhaltige Ergebnisse und Veränderungen bei Ihren Kunden sorgen, wenn Sie keine Kompetenzen, Know-how sowie qualitativ hochwertige und anwendbare Strategien mitbringen könnten?
- Könnten Sie Ihre Kunden mit einem mittelmäßigen Service begeistern?
- Würden Sie Ihre Kunden weiterempfehlen, wenn Sie sich nicht von der Masse abheben, sensationelle WOW-Effekte bei Ihren Kunden erzeugen und nicht die Dinge einhalten, die Sie versprechen?

Nein?

Prima, ich auch nicht!

Deshalb garantiere ich Ihnen in allen Bereichen eine Zusammenarbeit auf Champions-League-Niveau und meine ständige persönliche Aus- und Weiterbildung in allen wichtigen Bereichen, damit Sie meinen Namen langfristig mit Freude, Harmonie und Begeisterung verbinden werden.

Dafür stehe ich mit meinem Namen!

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihr Dominik Füzi





„Wer die Bedürfnisse des Menschen erkennt und richtig handelt, der wird bald ein reicher Mann sein.“

- Walter B. Walser-

REFERENZEN

„Unsere Kunden sind die beste Werbung.“

- Rainer Megerle-

Auszug von Kunden, die Dominik Füzi bereits Ihr Vertrauen geschenkt haben





Weitere Kunden- und Teilnehmerstimmen

„Wir haben durch den spannenden Vortrag mit Dominik Füzi sofort umsetzbare und praxisnahe Tipps erhalten. Durch seine beeindruckenden Techniken wissen wir nun, wie wir einfacher und effizienter Verkaufen. Unabhängig davon sind wir begeistert von seiner authentischen Art und Weise, die perfekt mit unserer Firmenphilosophie kombiniert hat und es somit gleichzeitig ein riesen Spaß für alle Beteiligten war. Weiterempfehlung 100 %!“

Benjamin Seßner, Inhaber Ambia GmbH

„Toller Vortrag und durch die lebendige Art der Präsentation und dem Fokus auf ausgewählte theoretische Aspekten mit einigen Praxisteilen hast du das Thema auf den Punkt gebracht.“

Tina Dorner, VDI Verein Deutscher Ingenieure

„Endlich mal kein langweiliger Vortrag! Super den Inhalt vermittelt mit Witz und Überzeugung. So macht das Spaß!“

Bojana Ilic, Werbegemeinschaft Werther

„Schon der erste Eindruck von Dominik Füzi hat mir bestätigt, dass er der richtige Partner für unser Unternehmen ist. Durch seine sympathische, lockere Art macht es Spaß zu erfahren und zu lernen. Schon nach kurzer Zeit hatte ich viele neue Ansätze, die ich im Alltag erfolgreich umsetzen konnte. Nicht zuletzt kann ich Herrn Füzi bestens weiterempfehlen - denn bei ihm steht ganz klar die nachhaltige Zusammenarbeit im Vordergrund - ein offenes Ohr bei jeder Art von Anliegen ist bei ihm ebenso selbstverständlich.“

Andreas Weckmann, Geschäftsführender Gesellschafter Digiskill GmbH

„Durch die Zusammenarbeit mit Dominik Füzi konnte ich bereits unglaubliche Verkaufsergebnisse erzielen. Ich habe sehr viel dazugelernt zum Thema Gesprächseröffnung und Gesprächsführung. Einwände lösen sich durch seine genialen Einwandbehandlungstechniken wie in Luft auf und ich habe keine Probleme mehr auf die üblichen Einwände wie z.B. „kein Interesse“ oder „keine Zeit“ die richtigen Antworten bzw. Fragen darauf zu finden. Danke für alles und ich freue mich auf eine erfolgreiche Zukunft mit Dir!“

Dan Berlin, Zauberkünstler

„Klasse Vortrag! Du hast dich auf die wichtigsten Themen beschränkt und ganz nach dem Motto „weniger ist manchmal mehr“ diese Inhalte den Teilnehmern auf eine ganz besondere Art rüber gebracht.“

Florian Kröber, VDI Verein Deutscher Ingenieure

„Ich durfte Dominik Füzi an einen wunderschönen Sonntag im SüdwestPark im TP-Center kennenlernen, der nicht nur sehr informativ und sachlich war, sondern auch sehr Spaß gemacht hat. Zu Dominik kann ich nur sagen dass er auf jedenfall den richtigen Beruf für sich gefunden hat. Als gerade mal 24 jähriger junger Mann ist er zwar gerade am Anfang seiner Karriereleiter aber absolut fähig und kompetent. Seine Techniken und seine Praktiken finde ich persönlich sehr gut und individuell für jede Person anwendbar.

Also von mir an dieser Stelle Dominik eine gute Zukunft und hoffentlich sehen wir uns bald wieder!“

Andreas Kilcarslan, Verkäufer Telekom TP Center Nürnberg

„Vielen Dank für die interessanten Einheiten mit Dir - Wir haben unser Bestes gegeben - und das Ding gerockt!!! Bayernliga-Meister“

Benjamin Übel, Trainer 1. FC Nürnberg Damenmannschaft

„Vielen Dank für das Einzel-Coaching!! Hat bei mir Wunder ausgelöst. Freue mich schon auf die nächsten Termine.“

Shirin Hamo, Shirin Hamo Photography, Ingolstadt

„Du kannst echt sehr gut reden! Dein Vortrag war echt der Hammer!“

Felix Egerer

„Hallo Dominik, du machst ja Schritte in deinem Leben nach vorne, du musst ja "Sieben-Meilen-Stiefel" an deinen Füßen tragen.

Es imponiert mir ganz enorm, mit welcher Dynamik, mit hoher Zielstrebigkeit und Biss du deine Zukunft in die Wege leitest.

Wir kennen uns ja doch schon viele Jahre, doch du Überrascht mich immer wieder positiv, äußerst positiv aufs Neue.

Jetzt hatte ich ja auch das Vergnügen und zugleich auch die Erfahrung, deine Abschlussrede als Schulsprecher in der Realschule in Zirndorf erleben zu dürfen.

Deine Spritzigkeit, dein Einfallsreichtum deiner super strukturierten Rede war ein Genuss und zeugt von deinen rhetorischen Fähigkeiten - von der schwärme ich heute noch von!

Mitreißend, motivierend hast du locker alle anderen Rednern aufgezeigt, wie man so eine Rede aufzubauen und vorzutragen hat.

Ich denke, der Rektor, den du damit in die Tasche gesteckt hattest, konnte viel von dir lernen.

Mach weiter so!

Dass du das schaffst - davon bin ich überzeugt.

Das du mit einem feinem Gespür motivierend kannst, hast du offensichtlich noch weiter verfeinert:

Ich würde dich buchen! Hau drauf, gib weiter Gas

Dein alter Trainer und Freund

Martin Helmreich

MEDIA & PRESSE

Presseanfragen

Für Presseanfragen, Interviews, Bilder, etc. nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf unter management@dominik-fuezi.com oder rufen Sie uns direkt an unter [0911-13131380](tel:0911-13131380).

Ihr direkter Kontakt bei Dominik Füzi:

Management

Herr Bastian Jedamzik

Rollnerstrasse 136

90408 Nürnberg

Telefon: [0911- 13131380](tel:0911-13131380)

E-Mail: management@dominik-fuezi.com

Web: www.dominik-fuezi.com

Presseartikel

Die besonderen Kleinigkeiten, die entscheiden

Wirtschaft: Bei „Mittelstand trifft Rathaus“ polierte Deutschlands jüngster Verkaufstrainer Dominik Füzi das Image seines Berufsstandes auf. Neben dem 24-Jährigen sorgten auch weitere Impulsgeber unter den 100 Teilnehmern für Gesprächsstoff

■ Gütersloh (nw). Egal ob Bratwurst, Gabelstapler oder Marketingagentur: Der Kunde sollte stets der König sein und im Mittelpunkt der Angebote und Geschäfte eines Unternehmens stehen. Eigentlich sollte dies in Firmen und in Führungsetagen eine allgemein bekannte Weisheit sein. Und doch ist es hin und wieder nützlich, sich die Bedeutung des Kunden bewusst zu machen – spätestens, wenn der Umsatz stagniert und die Verkaufszahlen nicht überzeugen. Denn dann wird es Zeit, anders, neu und besser auf den Kunden zuzugehen.

Dominik Füzi, Dozent an der International Business School in Nürnberg, plädierte als Referent bei „Mittelstand trifft Rathaus“ unter dem Titel „Abschlussstark“ dafür, alle Chancen zu nutzen, wobei er gleichzeitig das Image des



Tauschten sich aus: Wirtschaftsförderer Rainer Venhaus (v. l.), Dozent Dominik Füzi und Bürgermeister Henning Schulz.

Verkäufers aufpolieren möchte. „Verkäufer sind wir im Grunde alle“, sagte Füzi. Jeder verkaufe sich jeden Tag an seinen Arbeitgeber, seine Freunde, seine Familie. Der professionelle Verkäufer müsse zuallererst die Bedürfnisse des Kunden herausfiltern. „Finde

heraus, was dem Kunden wichtig ist“, stellte Füzi einen seiner Leitsätze heraus. „Und er wird Himmel und Hölle in Bewegung setzen, um es zu bekommen.“ Daneben seien es die besonderen Kleinigkeiten, die entscheiden. Die Geschichten, die man erzählen

könne. Rund 100 Gäste diskutierten im Anschluss an den Kurzvortrag im kleinen Saal der Stadthalle und tauschten sich untereinander aus.

Füzi, der mit gerade einmal 24 Jahren als jüngster Verkaufstrainer Deutschlands gilt, sammelte Rückmeldungen aus vielen Branchen ein. „Die Vielfalt ist der Markenkern unserer Stadt“, sagte Bürgermeister Henning Schulz. Jedes Unternehmen sei etwas Besonderes und jeder trage zum Wachstum und zur Entwicklung der Stadt bei. „Weil die Menschen nur in unsere Stadt kommen, wenn sie hier auch eine gute Arbeit finden“, so Schulz. Der Wirtschaftsstandort Gütersloh brauche diese Vielfalt, die Unternehmen, die bereits eine lange Familientradition hätten genauso wie die Start-ups, die eine Nische entdeckt hätten und damit den

Mittelstand bereichern würden. Neben dem Austausch untereinander bot die Veranstaltung der Wirtschaftsförderung auch der Gelegenheit, sich über Angebote und Leistungen der Stadtverwaltung zu informieren.

Außer der Wirtschaftsförderung standen Ansprechpartner aus verschiedenen Bereichen der Verwaltung wie die Breitbandkoordinierungsstelle, der Fachbereich Ordnung mit Informationen zu Gewerbeanmeldungen, die Gleichstellungsstelle und auch die Volkshochschule zur Verfügung. Die Volkshochschule stellte sich als Dienstleister für die Wirtschaft vor, die Bildung auf Bestellung auch als Inhouse-Schulung anbietet, wenn es um Themen wie zum Beispiel Wirtschaftssprachen, Anwenderprogramme oder Teamtraining geht.

KARRIERE

Der Weg vom chaotischen Kind zur Starken Marke Dominik Füzi

Dominik Füzi (geboren am 22.01.1993 in Fürth) ist in Oberasbach, einer kleinen Stadt im Landkreis Fürth, aufgewachsen. Heute lebt er in der wunderschönen Stadt Nürnberg.

Im Kindergarten und in der Grundschule galt er als richtiger „Tyrann“ für alle Beteiligten. Die Mädchen hassten ihn ausnahmslos und mit einigen Jungs konnte er ebenfalls nicht gut Kirschen essen.

Seine Unsicherheit aufgrund fehlender sprachlicher Ausdrucksmöglichkeiten bescherten ihm einen jahrelangen Besuch beim Logopäden. Lediglich beim Fußball spielen wollten ihn immer alle in ihrem Team haben.

Auf fremde Menschen zugehen? Neue Menschen kennenlernen? Nicht mit ihm!

Doch durch den Leistungssport im Fußball hat sich nicht nur sein Charakter, sondern gleichzeitig sein ganzes Leben verändert ...

Vom Tyrann zum Klassenclown – Vom Klassenclown zum Bezirksschülersprecher

Nach der Grundschule und der gescheiterten Aufnahmeprüfung auf die Realschule besuchte er die Hauptschule. Seine Eltern machten sich riesige Sorgen über seine Zukunft. Beim zweiten Anlauf schaffte er den Sprung auf die Realschule. Jetzt ging es bergauf – nur nicht mit den Noten ...

Mit den Lehrern führte er immer eine Hass-Liebe. Den Preis des Klassenclowns räumte er reihenweise ab. Doch mit dem Leistungssport veränderte sich langsam sein Charakter. Seine Noten sind extrem besser geworden. Nach der Wahl zum Klassen- und Schülersprecher hat es in seinem Kopf „KLICK“ gemacht.

Zur Krönung wurde er zum Bezirksschülersprecher gewählt und war somit Vertreter von 35.000 Schülerinnen und Schülern. In diesem Amt hielt er seine ersten regelmäßigen Vorträge in ganz Bayern und erlernte die Basics zum Referieren.



Vom Einzelkämpfer zum Teamplayer – vom Teamplayer zum Matchwinner

Nach der Realschule war der Übertritt auf die Fachoberschule perfekt. Doch auf dem Gipfel des Erfolgs kam ein Tiefschlag. Die Probezeit in der 11. Klasse wurde ihm zum Verhängnis und er musste sich wieder neu orientieren. Heute rückblickend das Beste was ihm passieren konnte!

Mit sechs Jahren hat er das Fußballspielen in einem kleinen Verein begonnen. Bereits in jungen Jahren wurde er das erste Mal in seiner Fußballerkarriere als junger Jahrgang für eine ganze Saison in den älteren Jahrgang berufen. Er wurde Kapitän und nahm hierdurch neue Charakterzüge an.

Bald wechselte Dominik Füzi zu einem Amateurverein in der Region. Auch hier wurde er wieder in den höheren Jahrgang berufen und spielte erfolgreich bis zur Bayernliga.

Insbesondere die Erfolge im Fußball brachten ihm viel Lob und Anerkennung. Kurz vor dem Sprung zu einem Bundesligaverein kam wieder ein tiefer Rückschlag: schlechte Schulnoten erforderten Konsequenzen. In den letzten Jahren seiner Fußballerkarriere erlebte er viele Höhen und Tiefen, doch vor allem erlernte er viele wichtige Eigenschaften für beruflichen und privaten Erfolg.

Mit 19 Jahren hat er sich dazu entschieden, seine Fußballschuhe an den Nagel zu hängen und sich ab sofort nur noch auf seine berufliche Laufbahn und sein privates Umfeld zu konzentrieren.

Durch den Leistungssport wurde der frühere Einzelkämpfer zum Teamplayer und er hat in dieser Zeit auch gelernt, wie man zum Matchwinner wird. Gleichzeitig hat er gelernt, was es bedeutet als Verlierer vom Platz zu gehen und wie man mit Niederlagen und Rückschlägen im Leben richtig umgeht.



Vom Auszubildenden zum Unternehmer – vom Unternehmer zum TOP-Speaker

Dominik Füzi absolvierte erfolgreich eine Ausbildung zum Automobilkaufmann.

Parallel dazu gründete er mit 18 Jahren voller Begeisterung, Euphorie und seinem zusammengesparten Geld sein erstes eigenes Unternehmen, welches er innerhalb kürzester Zeit in der Branche etablierte und große Marktanteile eroberte.

Während der Ausbildung erhielt er zusätzlich noch ein berufliches Angebot auf selbstständiger Basis im Vertrieb zu arbeiten und ist hier von 0 auf 100 durchgestartet.

Der Erfolg gab ihm recht und nach der Ausbildung startete er direkt in die hauptberufliche Selbständigkeit im Vertrieb und in ein Leben voller Eigenverantwortung und Risiko.

Durch die jüngsten Erfolge im Vertrieb führte sein Weg über einen Kontakt in die Schweiz. Unter der Königsdisziplin „telefonische Kaltaquise“ verkaufte Dominik Füzi Aktien an Investoren. Er wählte am Tag im Schnitt 200 Telefonnummern und brachte seine verkäuferischen Fähigkeiten auf Champions – League – Niveau.

Mit den Erfolgen aus seiner jungen Karriere entschied er sich nun seiner inneren Stimme und persönlichen Leidenschaft zu folgen - für eine Karriere als professioneller Speaker!

Seit seinem 18. Lebensjahr beschäftigt sich Dominik Füzi intensiv mit dem Thema Vertrieb und persönlicher Weiterentwicklung. Gleichzeitig praktiziert er die gelernten Fähigkeiten exzellent in seinen eigenen Unternehmen und konnte sich dadurch bereits in jungen Jahren einen namhaften Expertenstatus aufbauen.

Zahlreiche Bücher, Seminare, Audioprogramme, der Austausch mit erfolgreichen Persönlichkeiten aus der Wirtschaft und seinen persönlichen Mentoren sind hier stellvertretend für das, was Dominik Füzi heute verkörpert.



Dominik Füzi – Heute

Heute erobert Dominik Füzi als Top-Speaker die großen Bühnen dieser Welt und begeistert die Veranstalter und seine Teilnehmer mit seiner authentischen, inspirierenden und wirkungsvollen Art und Weise, sowie mit seinen spannenden Inhalten und Impulsen.

Darüber hinaus besitzt der erfolgreiche Unternehmer aus Nürnberg mehrere Firmenbeteiligungen in verschiedenen Branchen, in welchen er den Vertrieb aktiv gestaltet und das praktiziert, was er auf den großen Bühnen erzählt!