

SERVICE FÜR AUFTRAGGEBER

Ihre Begeisterung ist für uns das Wichtigste. Damit die Vorbereitung Ihrer Veranstaltung für Sie so entspannt wie möglich abläuft, haben wir hier die wichtigsten Informationen zur Redner-Buchung für Sie zusammengestellt. Weitere Informationen zur Vita von Jens Löser sowie zu seinen Vorträgen, Zielgruppen u.v.m. finden Sie im Redner-Booklet, das ebenfalls auf unserer Homepage zum Download bereitsteht.

Kurzprofil – Jens Löser

Jens Löser ist Autor, Top-Redner und einer der profiliertesten Experten für Führung und Vertrieb in Deutschland. Er studierte Wirtschaftswissenschaften und Erwachsenenpädagogik und arbeitet seit über 30 Jahren im Vertrieb. Über 20 Jahre trainierte er erfolgreich Verkäufer und Führungskräfte.

Heute leitet er das Trainerteam von Löser Consulting - und hat sich als Experte für Führung und Verkauf bei internationalen Konzernen und mittelständischen Unternehmen einen Namen gemacht.

Als Speaker & Sales Expert ist Jens Löser einer der begehrtesten Top-Speaker Deutschlands und an ca. 150 Tagen im Jahr für seine Kunden auf der Bühne. Dabei wirkt er als leidenschaftlicher Initiator einer ganz neuen Denke im Vertrieb.

Mit außergewöhnlichen Erlebnisübungen und Experimenten begeistert der Top-Speaker sein Publikum spielerisch für die Themen seiner Vorträge. Er lässt seine Zuhörer lachend über die eigenen Glaubenssätze nachdenken und setzt dabei bleibende Impulse und Inspirationen frei.

Jens Löser bietet als Vertriebsexperte praxisnahes Infotainment auf höchstem Niveau. Seine Maxime: Vertriebs Erfolg durch Leidenschaft und Professionalität.



Als Auftraggeber können Sie zwischen vier verschiedenen Vorträgen wählen - passend zur Zielgruppe Ihres Publikums:

Champions – Was Top Verkäufer besser machen

inspiriert Verkäufer zu neuem Denken und Handeln. Top Verkäufer erreichen ca. ein Drittel mehr Umsatz als der Durchschnitt, der Durchschnitt wieder ca. ein Drittel mehr als die Low Performer. Nur was machen Top Verkäufer konkret anders? Jens Löser geht dieser Frage seit 30 Jahren nach.

Die Verkäufermacher – Führung im Vertrieb

regt Führungskräfte an, Ihre Rollen als Leader und Manager zu reflektieren. Ein Plädoyer für mehr Arbeit AM als IM Unternehmen.

Excellence in Sales – Befreien Sie Ihren Vertriebs Erfolg vom Zufall

zeigt die Verantwortung der Unternehmer als Inspiratoren und Initiatoren für Spitzenleistungen im Vertrieb. Welchen Stellenwert hat der Vertrieb in Ihrem Unternehmen?

Lust auf Leistung – Selbststeuerung für mehr Verkaufserfolg

aktiviert die Zuhörer dazu, sich mit den eigenen Glaubenssätzen und Verhaltensmustern und deren Auswirkungen auf den Erfolg im Verkauf auseinander zu setzen.

Akquise ist wie Flirten – So verkaufen Sie (sich) richtig

Lachend vom Flirten die Akquise lernen! Sind Ihnen die verblüffenden Parallelen zwischen Kundengewinnung und Partnersuche bekannt? Top- Redner für Vertrieb und Verkauf Jens Löser greift in diesem Vortrag auf seine langjährige Erfahrung als Flirtexperte zurück und gibt Verkäufern – gewürzt mit einer kräftigen Prise Humor – sofort umsetzbare Tipps aus der Sozialakquise für ihren Verkaufserfolg.

Ablauf eines Vortrags

Jede Veranstaltung ist besonders, jedes Publikum sowieso: Jens Löser geht spontan und individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer ein und steht auch nach dem Vortrag - z.B. bei einem Get-Together - für Fragen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung.

Die Dauer eines Vortrags beträgt zwischen 45 und 90 Minuten und kann individuell an die Bedürfnisse Ihrer Veranstaltung und Ihres Publikums angepasst werden.

Jens Löser teilt seine Erfahrungen gerne sowohl beim Dinner Speech im kleinen Kreis als auch bei Großveranstaltungen mit über 1500 Teilnehmern.

Vorbereitung des Vortrags

Greifen Sie zum Hörer oder schreiben Sie uns. Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot!

Bei der Abstimmung seiner Veranstaltungsinhalte berücksichtigt der Sales Expert auch die Tageszeit, die Größe des Publikums und den Rahmen der Veranstaltung. Wollen Sie den Auftritt von Jens Löser als begeisternden Einstieg in den Tag, als aktivierenden Impuls nach der Mittagspause oder als krönenden Abschluss des Tages erleben? Wie immer Sie sich entscheiden, der Vortrag wird von Jens Löser auf Ihre individuellen Bedürfnisse maßgeschneidert.

Zur optimalen Vorbereitung des Vortrags benötigt der Sales Expert Ihre Hilfe! Bitte schicken Sie uns das Formular „Zielgruppenanalyse“, das ebenfalls zum Download auf unserer Homepage angeboten wird, ausgefüllt zurück.

Jens Löser steht vor der Veranstaltung selbstverständlich gerne für ein telefonisches Gespräch für Sie zur Verfügung.

Für den Vortrag benötigte Ausstattung:

- Lautsprecheranlage mit Anschlussmöglichkeit an Laptop, so dass via Laptop Audiodateien abgespielt werden können
Ansteckmikrofon oder Headset (falls vorhanden zusätzlich bitte ein Handmikrofon)
- Bei weniger als 50 Personen ist keine Audioanlage notwendig - zum Abspielen von Audiodateien dann bitte PC-Lautsprecher bereitstellen
- Flipchart mit ausreichend Papier
- Beamer mit Anschlussmöglichkeit für Laptop und Leinwand für Beamer
- Bistrotisch für Laptop und Utensilien
- 2 Liter stilles Wasser.

Falls Sie Hilfe bei der Beschaffung der erforderlichen Technik wünschen, bereiten wir Ihnen dazu natürlich gerne ein Angebot

Noch Fragen?

Wenn Sie noch Fragen haben, weitere Informationen benötigen oder die Zusendung eines individuellen Angebotes wünschen, greifen Sie zum Hörer oder schreiben Sie uns an!



Erste Ansprechpartnerin für alle Kunden ist Julia Metzger. Sie steht Ihnen gerne kompetent und hilfsbereit in allen Anliegen zur Seite.

Per Telefon: 030/ 44 717 233
Mobil: 0176/ 7065 8347
Per Email: julia.metzger@jensloeser.de

Wir freuen uns auf Sie!

Kundenstimmen – Auswahl

»...Die Inhalte sind Gold für Führung im Vertrieb!«
Raoul Radzioch – Geschäftsführer
Global Gold AG

»...hat es geschafft die Teilnehmer sowohl zum Lachen als auch zu Nachdenken zu bringen«
Petra Breitzkreuz – Leiterin Logistik
Total Deutschland GmbH

»Immer wieder beeindruckend ist seine Vorgehensweise, durch die er es versteht, komplexe Inhalte theoretisch wie praktisch anschaulich zu vermitteln.« »...es gelang ihm immer durch seine authentische, lockere Art und seine rhetorischen Fähigkeiten, die Teilnehmer abzuholen, zu aktivieren und ihnen Impulse zu geben, die sie in der Praxis sofort umsetzen können. Gern werden wir auch weiterhin seine Fähigkeit, Menschen zu begeistern für den Erfolg der Marke BMW einsetzen.«
Manfred Bräunl - Leiter Marketing Deutschland
BMW AG

»Eine Klasse für sich!«
Nicholas Thiede – CEO
Semigator AG

»Vielen Dank für die unterhaltsame Moderation und die motivierenden Vorträge.«
Timo Taubitz – Managing Director
VDI Wissensforum GmbH

»Auf Grund seiner langjährigen Erfahrung und durch seine aufgeschlossene, optimistische Art ist er in der Lage, die Teilnehmer für die Themen seiner Vorträge zu interessieren und zu begeistern. Unsere Mitarbeiter beurteilten seine Vorträge als praxisnah, konkret und unterhaltsam. Wir werden auch künftig seine Fähigkeiten als Referent in unserem Unternehmen nutzen.«
Volker Düskow - Leiter IVS, Region Ost
Telekom Deutschland GmbH

Referenzen - Auswahl

