

# KEYNOTE

## „KEINER KAUFTE AUS MITLEID“

Alle  
Vorträge  
auch  
**online**  
durchführbar



„DAS ERSTE  
**VERKAUFSGESPRÄCH**  
**FÜHREN VERKÄUFER**  
MORGENS MIT SICH **IM BETT**“

*derLÖSER*

der**LÖSER**. – Jens Löser Parallelstr. 13A, 12209 Berlin  
TEL +49 30 44 717 233 | MAIL kontakt@jensloeser.de | WEB www.jensloeser.de

**Überzeuge dich vomLÖSER auf YouTube**



# VERSTAND BRINGT UNS ZUM REDEN, EMOTIONEN ZUM HANDELN!



## Provokativ

derLÖSER nimmt kein Blatt vor den Mund. Er spricht die Themen offen an und sagt klar seine Meinung. Denn inspirierende Gedanken und neue Ideen regen dazu an, alte Verhaltensmuster zu überdenken. Provokative Impulse für eine neue Denke im Vertrieb.



## Begeisternd

derLÖSER begeistert mit Witz und Berliner Charme. Durch Anekdoten aus dem täglichen (Vertriebs-) Leben zeigt er die zentralen Aspekte des professionellen Verkaufens. Er bezieht sein Publikum mit ein und begeistert mit den beeindruckenden und lebendigen Mitteln des Improvisationstheaters.



## Praxis pur

derLÖSER ist Verkäufer und liebt, was er tut. Seit über 30 Jahren ist er aktiv im Vertrieb. Hat über tausend Verkaufstrainings- und Coachings methodisch, didaktisch konzipiert und durchgeführt sowie zahlreiche Verkaufstrainer erfolgreich ausgebildet. Und er kann vormachen, was er sagt. Auch auf der Bühne!

## Preisgekrönte Keynotes



### GEWINNER SPEAKER AWARDS 2024



**MASTERCLASSES**

TAG 2

THE FUTURE OF SALES

1



Jens Löser  
derLÖser

2



Katharina Stapel  
Stapelfux

3



Marc-André Rödder  
NanoGiants





# KEYNOTE: „KEINER KAUFTE AUS MITLEID“

Der Vortrag zum neuen Buch vom LÖSER:

**„Nie mehr Pech beim Denken – Das neue Mindset im Vertrieb.  
So verwandelst du negative Glaubenssätze in positive Aktivitäten“**

**Sprich so mit dir, dass es dir nützt.** (Nicht erst beim Kunden, idealerweise schon davor!) ist die Kernaussage dieses Vortrags. Ein bewusstes Selbstmanagement ist von existenzieller Bedeutung für Erfolg im Vertrieb und im Leben.

derLÖSER. regt in diesem Vortrag seine Zuhörer mit viel Witz und Humor dazu an, **sich mit den persönlichen Glaubenssätzen und Verhaltensmustern auseinanderzusetzen**. Mit außergewöhnlichen Erlebnisübungen und Experimenten macht der Experte für Vertrieb diese bewusst und setzt wirksame Impulse zur Veränderung.

## Inhalte

1. Mein Denken über mich
2. Mein Denken über meine Kommunikation
3. Mein Denken über das Verkaufen
4. Mein Denken über meine Firma und mein Angebot
5. Mein Denken über meine Kunden

Ein Vortrag, der Lust macht auf persönliche Weiterentwicklung – als Grundlage für herausragende Erfolge im Vertrieb!

**Im Vorfeld der Veranstaltung werden die Inhalte in (Online-) Meeting gemeinsam abgestimmt und so ein einmaliger, unternehmensspezifischer Vortrag entwickelt.**

## derLÖSER begeistert



# DAS BUCH ZUM VORTRAG

## „Nie mehr Pech beim Denken! - Das neue Mindset im Vertrieb“

So verwandest du negative Glaubenssätze in positive Aktivitäten“

Auf Wunsch  
erhält  
jeder Teilnehmer  
des Vortrags sein

**handsigniertes  
Exemplar!**



### Dieses Buch ist der perfekte Lerntransfer!

Es zeigt direkt und mit viel Humor auf, welche Glaubenssätze im Vertrieb Erfolg verhindern und wie du sie in positive Gedanken und bewusstes Handeln transformierst – kurzum: wie du weniger Pech beim Denken hast. Denn keiner kauft aus Mitleid!

Denkst du auch manchmal, dass du nicht gut genug bist oder die anderen es leichter haben? Dann erfährst du in diesem Buch, wie du diese typischen Karrierekiller ausschalten und mit der Selbstsabotage Schluss machen kannst. Du lernst die größten 100 Denkfehler aus dem Verkaufsalltag kennen und erhältst sofort wirksame Alternativen in Form von positiven Glaubenssätzen, die dir im Ergebnis mehr Umsatz bringen.

Und weil das Leben für langweilige Bücher zu kurz ist, soll dieser Espresso in Buchform dir Impulse geben, die im nächsten Kundentermin den kleinen, aber entscheidenden Unterschied ausmachen. Aha-Erlebnisse und Schmunzeln sind garantiert!

### Aus dem Inhalt

- Mein Denken über mich und meine Kommunikation
- Mein Denken über das Verkaufen und meine Kunden
- Mein Denken über meine Firma und mein Angebot

## AKTUELLE REFERENZEN



Mehr Referenzen

# KUNDENSTIMMEN

» 5 x Führung im Vertrieb mit Jens Löser – ein mitreißender Input bei der Konferenz für Raiffeisen-Vertriebs-Führungskräfte in Österreich. Begeisterung pur, vielen Dank – jederzeit gerne wieder!«

**Elisabeth Haigl, Bildungsmanagement**  
**Raiffeisen Campus**

»... hat es geschafft, unsere Verkaufsmannschaft zu begeistern ... und anhand von Beispielen das Bewusstsein der Verkäufer für Eigenverantwortung beim Verkaufserfolg zu stärken.«

**Henri Christophel – Centerleiter**  
**Verkauf PKW**  
**Mercedes Benz Autohaus F G M**  
**Automobil GmbH**

»...hat dazu beigetragen, dass der Kick-Off eine erfolgreiche Veranstaltung mit begeisterten Teilnehmern geworden ist.«

**Kay Nitschke – Beauftragter des**  
**Vorstandes**  
**AOK Die Gesundheitskasse**

»Vielen Dank für die unterhaltsame Moderation und die motivierenden Vorträge.«

**Timo Taubitz – Managing Director**  
**VDI Wissensforum GmbH**

»Erfrischend anders und richtig geil: Jens Löser. Ihm gelingt es, uns Verkäuferinnen und Verkäufern charmant den Spiegel vorzuhalten. Gedanken und Impulse zu setzen. Und liefert dabei fast schon ein eigenes Comedy-Programm. Ich habe, wie viele andere auf dem Vertriebsforum auch, Tränen gelacht. Geiler Typ und darf nächstes Jahr gerne wieder mitmachen.«

**Andreas Lorenz**  
**Versicherungsvermittler Deutschland**





# KUNDENSTIMMEN

»Die vielen Denkanstöße waren, trotz oder wegen der teils humorvollen Darbietung, sehr hilfreich und haben unseren Mitarbeitern noch bessere Wege aufgezeigt, um noch erfolgreicher im Vertrieb arbeiten zu können. Wir haben gelernt, dass Vertrieb nicht nur eine Angelegenheit von Instrumenten, Methoden und Prozessen ist, sondern ganz besonders eine Angelegenheit der persönlichen Einstellung. Diesen Zusammenhang haben Sie großartig erarbeitet. Im Kreis der Teilnehmer waren einige, die Sie gern auch für ihr Unternehmen in Anspruch nehmen möchten.«

**Thomas Brakensiek, Vorstand**  
**Hamburger Volksbank**

»Einen Menschen wie dich hätte man gerne jeden Tag zu Gast. Vielen Dank für die positive Energie! Du gehörst auf die große Bühne. Wer jetzt nicht Lust auf Sales hat, dem kann man nicht helfen. Vielen Dank! Wir freuen uns auf die baldige Fortsetzung 🎉 We ❤️ Sales.«

**Tatjana Biallas, Geschäftsführerin**  
**Funke Medien Niedersachsen**

»...hat für zündende Ideen gesorgt  
...begeistert und neue Impulse gesetzt.«

**Erika Siepmann – Marketing-Leitung**  
**WAZ GmbH & Co. KG**

»Super inspirierender Vortrag, sogar für's ‚blöde‘ Marketing 🤪👍👍 «

**Anna Fischer, Marketing-Manager**  
**AWC**  
**ConvaTec**



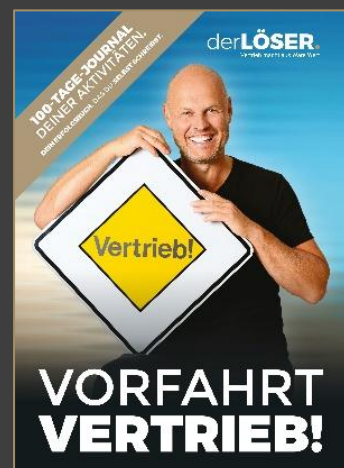
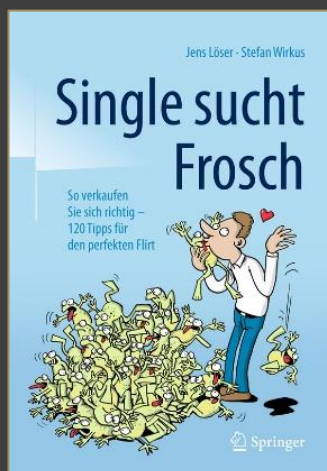
Mehr Kundenstimmen



**derLÖSER ist bekannt aus ZDF, RTL und Pro7**  
als Experte für Verkauf,  
Kommunikation und Verkaufspsychologie



**... sowie als Autor mehrerer Bücher**



# KURZPROFIL VOM LÖSER

Jens Löser - derLÖSER ist Top-Redner, Buchautor und Experte für Führung, Verkauf und Vertrieb. Er studierte Wirtschaftswissenschaften und Erwachsenenpädagogik und arbeitet seit über 30 Jahren im Vertrieb.

Seit über 20 Jahren trainiert er erfolgreich Verkäufer und Führungskräfte. Heute leitet er das Trainerteam seiner SalesAcademy 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: Vertriebserfolg durch Leidenschaft und Professionalität!



## VITA

- derLÖSER - Speaker & Sales Expert
- mehrfacher Buchautor
- Aufbau derLÖSER-Sales Academy und derLÖSER-Sales Consulting
- Studium der Erwachsenenpädagogik an der Humboldt Universität Berlin
- Arbeit als Verkaufstrainer bei der Pawlik Sales Consultant AG in Hamburg
- Ausbildung zum Geprüften Trainer und Berater (BDVT)
- Studium der Betriebswirtschaftslehre im Abendstudium an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
- Verkäufer und Verkaufsleiter in der Handelsorganisation der BMW AG Aufbau des Vertriebs für die Coca-Cola Deutschland GmbH in den neuen Bundesländern
- kaufmännische Berufsausbildung
- aufgewachsen im brandenburgischen Ahlsdorf

# JETZT DEN LÖSER ANFRAGEN UND EUREN VERTRIEBSERFOLG VORANBRINGEN!

Guten Tag, ich bin Laura. Danke für dein Interesse an einer Keynote vom LÖSER als Highlight deiner Veranstaltung. Für deine Anfrage bin ich deine erste Ansprechpartnerin. Schicke mir einfach deine Anfrage an

[kontakt@jensloeser.de](mailto:kontakt@jensloeser.de)

Innerhalb von 24 Stunden melden wir uns persönlich bei dir. Der LÖSER und Team freuen sich darauf, dich und deine Mitarbeiter zu begeistern. Falls du lieber persönlich mit uns sprechen möchtest, erreichst du uns auch unter

030 / 44 717 233

**Bis gleich!**  
**Laura**

