

KEYNOTE

SYSTEM STATT TALENT! – BEFREIE DEN ERFOLG DEINER VERKÄUFER VOM ZUFALL

Alle
Vorträge
auch
online
durchführbar!



Verstand bringt uns zum Reden, Emotionen zum Handeln!



Begeistertnd

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.



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.



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!

Überzeuge dich vom LÖSER auf YouTube

- einfach Strg drücken und auf das Bild klicken -



Seite 2/9

„System statt Talent! – Befreie den Erfolg deiner Verkäufer vom Zufall“

- || **Wie kann ich die Performance meiner Verkäufer steigern?**
- || **Wie befreie ich den Vertriebs Erfolg meines Teams vom Zufall?**
- || **Wie schafft meine Mannschaft im wirtschaftlichen Abschwung den vertrieblichen Aufschwung?**

Auf diese und weitere Fragen gibt derLÖSER. Führungskräften in seinem Vortrag Antworten. **Verkäufer brauchen einen Plan, ein System in ihrer Vertriebsarbeit.** Sonst ist jede Aktion nur ein gutgemeinter Versuch und individuelles Talent der Erfolgstreiber. Dafür ist der Vertrieb aber zu bedeutend für den Unternehmenserfolg und eine zu teure Ressource.

Der Systemvertrieb zeichnet sich durch die Existenz von standardisierten Best Practice-Strukturen und Prozessen aus und unterscheidet sich vom klassischen „Versuch und Irrtum“-Ansatz im Talentvertrieb.

Der Leitgedanke ist dabei: **Vertriebserfolg stellt sich ein, wenn Verkäufer...**

1. **das Richtige**
2. **richtig oft**
3. **richtig gut**

machen.

Inhalte

- || Kreis der Veränderung
- || Talent- oder Systemvertrieb?
- || Qualität und Aktivität statt Aktionismus
- || Verkäufer führen oder Vertrieb managen?
- || Hackfressenthemen im Vertrieb: Akquise, CRM & Co.

„Erfolg durch Systemvertrieb“ ist der erfrischende Impuls für Ihre Führungskräfte tagung. Ihr Kick weg vom Talent- hin zum Systemvertrieb.

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



Seite 3/9

Auswahl aktueller Referenzen



Auswahl Kundenstimmen

»In der vergangenen Woche nahm ich an einer Veranstaltung der Firma Bridgestone teil. Ein Teil dieser Veranstaltung bestand aus einem Vortrag von Jens Löser. Es ging darum etwas "richtig zu verkaufen". Sein Vortrag hat mich dazu gebracht, meine eigene Verkaufsstrategie zu überdenken und auf den Prüfstand zu stellen. Er hat es geschafft, mit Humor, Elan und Forscherheit das gesamte Plenum zu begeistern und zum Nachdenken anzuregen. Stunden später war der Vortrag von Herrn Löser noch in aller Munde! Dieser Mann schafft es auf bislang einzigartige Weise, Grundprinzipien, Erläuterungen und Perspektiven näher zu bringen. Er erzählt selbstverständlich nichts Neues, denn auch er kann das Verkaufen nicht neu erfinden, allerdings stellt seine Art der Präsentation eine deutlich andere dar, als die zum Teil "festgefahrenen" und Jahre alten Schemata der aktuellen Seminare.«

Andreas Zöller, Geschäftsführer
RSC-Reifen-Service-Center GmbH

»Wir haben von den Teilnehmern sehr viele positive Rückmeldungen erhalten. Sie haben es mit Ihrer eloquenten und humorvollen Art und den praxisnahen Beispielen geschafft, unsere Mitarbeiter nachhaltig zu begeistern und zu motivieren.«

Anke Kerk , Personal/ Akademie
PEWO Energietechnik GmbH

»Vielen Dank noch einmal für den super Vortrag. Wir haben viele positive Rückmeldungen erhalten, ich empfehle Sie gern weiter...«

Claudia Vogt-Jung
FÜNF JUNGS

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

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



Auswahl Kundenstimmen

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

Kay Nitschke – Beauftragter des Vorstandes
AOK Die Gesundheitskasse

»... 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

»Unterhaltsam, kurzweilig und informativ. Unsere internationalen Führungskräfte waren begeistert!«

Ralf Moede – Exportleiter
Lacufa Farben und Lacke GmbH

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

Timo Taubitz – Managing Director
VDI Wissensforum GmbH

»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



Das neueste Buch vom LÖSER

Auf Wunsch
erhält
jeder Teilnehmer
des Vortrags sein
**handsigniertes
Exemplar!**



Nie mehr Pech beim Denken! - Das neue Mindset im Vertrieb So verwandelst du negative Glaubenssätze in positive Aktivitäten

Keiner kauft aus Mitleid! Dieses Buch 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.

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

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 25 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 mehr verkaufen!



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

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