

KEYNOTE

„VORFAHRT VERTRIEB!“

Alle
Vorträge
auch
online
durchführbar

VORFAHRT VERTRIEB!



„VIELE VERKÄUFER BEGINNEN
ERST MIT **VERTRIEB**,
WENN SIE MIT DEM **BETRIEB**
FERTIG SIND.
DAS WERDEN SIE NUR **NIE.**“

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 vom**LÖSER** 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
Stapelfox

3



Marc-André Rödder
NanoGiants



KEYNOTE: „VORFAHRT VERTRIEB – DIE MACHT DER AKTIVITÄT IM VERKAUF“

(Mindset + Skillset) x Umsetzung = Verkaufserfolg

Trotzdem haben wenige Verkäufer ihren Fokus auf ergebnisproduzierenden Tätigkeiten (EPA). Die meisten arbeiten nach dem Motto „**Vertrieb mache ich, wenn ich mit dem Betrieb fertig bin.**“ Das passiert nur leider oft nicht. Und so gehen die Stunden, Tage und Wochen dahin, ohne dass neue Kunden akquiriert werden.

Deshalb gibt derLÖSER in dieser Keynote unter dem Motto „**Kontakte bringen Kontrakte!**“ konkrete Impulse für mehr Termine mit den richtigen Kunden. Denn wir sind erfolgreich, wenn wir 1. **Das Richtige**, 2. **richtig oft**, 3. **richtig gut** machen.

Inhalte

1. Vertrieb vor Betrieb!
2. Selbst- und Zeitmanagement im Vertrieb
3. Was Top-Verkäufer besser machen
4. Emotionen verkaufen
5. Verkaufen heißt überzeugen



Vorfahrt Vertrieb! Ist das Highlight eurer Vertriebstagung.

Klar, praxisbezogen und extrem unterhaltsam sorgt derLÖSER dafür, dass eure Vertriebsmannschaft neue Impulse für die Arbeit im Verkauf bekommt.

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

derLÖSER begeistert



„VORFAHRT VERTRIEB!“ – DAS UMSETZUNGS-PROGRAMM

Basis des
Programms
ist das
**100-Tage-
Erfolgsbuch**
zum
Selber-Schreiben!



Mit dem Programm „Vorfahrt Vertrieb!“ ist Umsetzung dein USP! 100 Tage lang umsatzbringende Aktivitäten systematisch umsetzen.

Oft wird der Vortrag „Vorfahrt Vertrieb!“ als **Kick-Off zum Umsetzungs-Programm** „Vorfahrt Vertrieb!“ genutzt. Aktivität ist die Mutter des Vertriebs Erfolgs! Das Programm unterstützt Verkäufer dabei, in die Umsetzung zu kommen und neue Gewohnheiten zu entwickeln, denn Umsetzung ist der wahre Wettbewerbsvorteil.

Systematisch wird deshalb in diesem Programm **ein System erarbeitet** zur sinnvollen Gestaltung der Stunde, des Tages, der Woche, des Monats, der nächsten 100 Tage ... und des Lebens. Dabei holt der LÖSER die Verkäufer dort ab, wo sie gerade beim Mindset und Skillset stehen. Darauf aufbauend konzipiert er ihr **individuelles Trainings-Design**.

Das Programm bietet die besten Ideen, Übungen und Methoden aus hunderten von Projekten der Persönlichkeits-, Produktivitäts- und Vertriebsentwicklung. Erste Erfolge werden nach circa einer Woche sichtbar.

"Vorfahrt Vertrieb!" unterstützt Verkäufer in den Bereichen:

- Mindset & Motivation
- Selbstmanagement & Disziplin
- Willenskraft und Zielerreichung
- Aktivitätenmanagement & Umsetzung
- Zeitmanagement & Persönliche Arbeitsorganisation
- Verkäuferische Fähigkeiten

Also los geht's, macht was daraus!



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

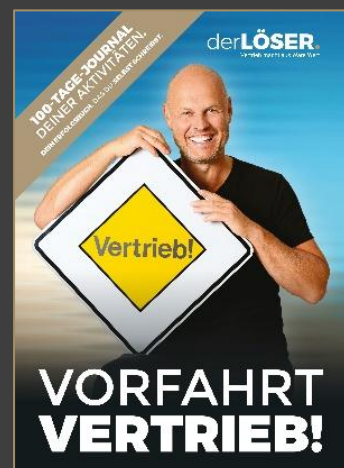
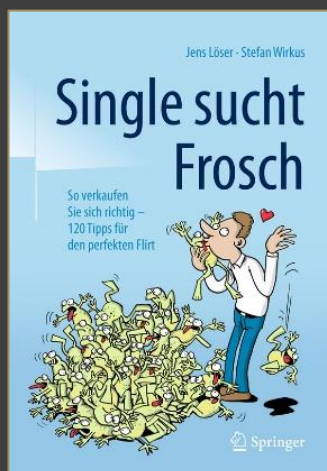


Mehr Kundenstimmen

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

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

