derLÖSER.
Vertrieb macht aus Ware Wert

KEYNOTE

„AKQUIRIEREN IST WIE FLIRTEN“

Alle Vorträge auch **online** durchführbar

bdr. BUNDESDRUCKEREI · Mercedes-Benz · WAZ MEDIEN GRUPPE · sodastream · AOK · SIEMENS · BABOR

„VERKÄUFER GEWINNEN ZUERST

EINEN FREUND

UND DANN

EINEN KUNDEN“

derLÖSER

der**LÖSER**. – Jens Löser Am Friedrichshain 3, 10407 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

KEYNOTE: „AKQUIRIEREN IST WIE FLIRTEN"

Ich kann niemanden dazu zwingen, bei mir zu kaufen und niemanden zwingen, mich zu lieben. Durch die Parallelen zwischen der Akquise im Business und der Akquise im Privaten, der „Sozialakquise“ erleben die Verkäufer, egal in welchem Geschäft sie tätig sind: **Sie sind im Menschengeschäft!**

Die meisten Verkäufer akquirieren nach dem Prinzip: „Ich sagen dem Kunden, was ich anzubieten habe, und dann versuche ich ihn davon zu überzeugen, dass er mein Angebot braucht.“ Diese Vorgehensweise ist wenig erfolgreich, weil sie den Faktor ‚Mensch‘ vergisst. Wenn es mir nicht gelingt, **eine emotionale Beziehung zum Gegenüber aufzubauen**, dann entsteht kein Vertrauen, keine Sympathie und Kompetenz bleibt wirkungslos. Warum die Metapher der „Sozialakquise“? Ganz einfach, weil sie wirkt!

RELEVANZ! Das Thema interessiert jeden!
Wie kann ich meine Wirkung auf andere steigern?

EMOTION! Das Thema weckt Emotionen. Wir erinnern uns an Momente der Sozialakquise … positiv wie negativ. Und Emotionen ändern Verhalten.

ENTERTAINMENT! Die Teilnehmer werden zum Lachen gebracht und erkennen dabei, dass sie über sich selber lachen.

Inhalte
Die 5 Bausteine erfolgreicher Akquise:

1. Einstellung: “Es lohnt sich nicht, über das miese Programm zu jammern, wenn einem der Sender gehört!“
2. Strategie: “Wer keinen Plan hat, hat keinen Plan!“
3. Prozesse: “Das Wichtige, nicht das Dringende machen!“
4. Methoden: “Viele Wege führen zum Ziel!“
5. Verkaufsgesprächsführung: “Mehr als ‚anhauen, umhauen, abhauen‘!“

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

derLÖSER begeistert

DAS UNTERHALTSAMSTE VERTRIEBSBUCH ALLER ZEITEN

...und der perfekte Lerntransfer! Das Buch basiert auf dem Erfolgsvortrag “Akquise ist wie Flirten” vom LÖSER - mit direkt umsetzbaren Tipps und einprägsamen Cartoons von Stefan Wirkus. Neukundengewinnung und Sozialakquise haben erstaunliche Parallelen. Life is a Sales-Talk!

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

Das amüsante, unterhaltsame Buch beschreibt die verblüffenden Parallelen zwischen Kundengewinnung und Flirt-Methoden. Denn: Partnersuche ist ... wie Verkaufen – mit dem minimalen Unterschied, dass man als Single selber das Produkt ist. Singles wie auch Verkäufer sprechen jemanden an, finden heraus, was ihr Gegenüber interessiert, präsentieren ihr „Produkt“, kämpfen mit Einwänden, kommen zum Abschluss.

Die Verknüpfung des Akquise-Alltags der Verkäufer mit der ‚Sozialakquise‘, d.h. dem aktiven Kennenlernen von Menschen, gelingt Jens Löser mit Hilfe seiner fünf Bausteine für den Vertriebserfolg, die aus Erkenntnissen bei der jahrelangen Beobachtung und Zusammenarbeit mit Top-Verkäufern entstanden sind.

So führt Top-Referent Jens Löser den Leser Schritt für Schritt durch die einzelnen Phasen der „Sozialakquise“ – mit witzigen und einprägsamen Cartoons von Stefan Wirkus – preisgekrönter Protokollschnellzeichner und Scribble Speaker. Aha-Erlebnisse sind garantiert!

AKTUELLE REFERENZEN

Mercedes-Benz
bdr. BUNDESDRUCKEREI
Kamps
BABOR
MENNEKES MY POWER CONNECTION
LACUFA
Süddeutsche Zeitung TV
MENNEKES®
mp
Deutsche Post
Mubea light.efficient.global.
RATH
OTTO
dbl service Miettextilien
PUK
integrata
MELLE Dachbaustoffe GmbH
FGM
LASE Industrielle Lasertechnik GmbH
Die Bahn DB
HELLA
MSA The Safety Company
VR Netze
VDI
SIEMENS
AOK Die Gesundheitskasse.
Bally WULFF ENTERTAINMENT
BioTOP BERLIN-BRANDENBURG
ZDF WISO
BMW
.comdirect
Concorde REISEMOBILE AUS LEIDENSCHAFT
DAIMLER
Deutsche Telekom
GASAG
ELOPAK
IMMOBILIEN SCOUT24
GLOBALGOLD
PORSCHE
Miele IMMER BESSER
TOTAL
TÜV Ak@demie
viega
VME
WAZ MEDIEN GRUPPE

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

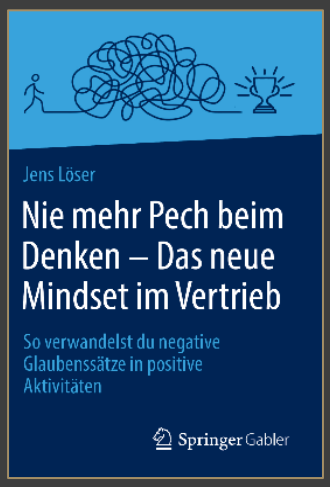
»Super inspirierender Vortrag, sogar für's ‚blöde' Marketing 😅 👏 👍 «

Anna Fischer, Marketing-Manager AWC
ConvaTec

Mehr Kundenstimmen

der**LÖSER 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

der**LÖSER**. – Jens Löser Am Friedrichshain 3, 10407 Berlin
TEL +49 30 44 717 233 | MAIL kontakt@jensloeser.de | WEB www.jensloeser.de