

Frischer Wind für deinen Vertrieb!

derLÖSER macht deine Verkäufer stärker.
Denn nicht die Krise entscheidet
über deinen Erfolg,
sondern deine Antwort darauf!

derLÖSER.
Vorfahrt Vertrieb!





BABÖR

bdr.
BUNESDRUCKEREI

BRIDGESTONE


Mercedes-Benz

 WISO

GASAG

KEYNOTE SPEAKER

derLÖSER
erzählt nicht,
derLÖSER
begeistert



Verstand bringt uns zum Denken, Emotionen zum Handeln!



Begeisternd

Ich begeistere mit Witz und Berliner Charme. Durch Anekdoten aus dem täglichen (Vertriebs-) Leben zeige ich die zentralen Aspekte des professionellen Verkaufens. Ich beziehe dein Publikum mit ein und begeistere mit den beeindruckenden und lebendigen Mitteln des Improvisationstheaters.



Provokativ

Ich nehme kein Blatt vor den Mund. Ich spreche die Themen offen an und sage klar meine Meinung. Denn inspirierende Gedanken und neue Ideen regen dazu an, alte Verhaltensmuster zu überdenken. Provokative Impulse für eine neue Denke im Vertrieb.



Praxis pur

Ich bin Verkäufer und liebe was ich tue. Seit über 30 Jahren bin ich aktiv im Vertrieb. Habe über tausend Verkaufstrainings- und Coachings methodisch, didaktisch konzipiert und durchgeführt sowie zahlreiche Verkaufstrainer erfolgreich ausgebildet. Und ich kann vormachen, was ich sage. Auch auf der Bühne!

Verkäufer haben ein sehr feines Näschen dafür, ob der da vorn auf der Bühne die Sprache des Vertriebs spricht.

1999 habe ich das erste Mal mein Vertriebswissen in einem Verkaufstraining vermittelt und 2011 das erste Mal vor über tausend Verkäufern gesprochen. Wenn ich sage: „Zuerst gewinnst du einen Menschen, dann einen Kunden!“ spüren Verkäufer, dass derLÖSER leidenschaftlich für professionellen Vertrieb brennt.

KEYNOTE SPEAKER



Akquirieren ist wie Flirten



Emotionales Verkaufen nach dem Motto ‚Zuerst gewinne ich einen Menschen, dann einen Kunden!‘ steht im Mittelpunkt dieses Vortrags. Durch die verblüffenden Parallelen zwischen der Akquise im Business und der Akquise im privaten (der ‚Sozialakquise‘) erleben die Verkäufer – gewürzt mit einer kräftigen Prise Humor – sofort umsetzbare Tipps für ihren Akquise-Erfolg.

Dein Arschtritt zum Erfolg

Deine Verkäufer sind einmalig. Also biete ihnen eine einmalige Keynote. Wähle aus fünf Optionen, die jeden Saal zum Kochen bringen.

Vorfahrt Vertrieb! Die Macht der Aktivität im Verkauf



Alle Menschen im Unternehmen werden nach Input bezahlt. Nur Verkäufer nicht – Verkäufer werden nach Output bezahlt! Und trotzdem kümmern sich viele Verkäufer zuerst um Dringendes (Betrieb), und erst dann um Wichtiges (Vertrieb) – mit fatalen Folgen für ihren Umsatz. Die Kernaussage dieser Keynote lautet: ‚Sei Zeitegoist!‘

Keiner kauft aus Mitleid



Der Vortrag zum neuen Buch *„Nie mehr Pech beim Denken! – Das neue Mindset im Vertrieb“*. Viele Verkäufer sabotieren sich und ihren Verkaufserfolg durch das eigene Denken unbewusst selbst. ‚Rede so mit dir, dass es dir nützt – und zwar nicht erst im Kundentermin, sondern schon davor.‘ der LÖSER inspiriert Verkäufer dazu, sich unter dem Motto ‚Glaub‘ nicht alles, was du denkst!‘ mit den eigenen Glaubenssätzen und Verhaltensmustern auseinanderzusetzen.

BBQ - Begegnungs- & Beratungsqualität



Kunden kaufen gute Gefühle. Und Gefühle sind ansteckend. Deshalb bringen Top-Verkäufer zuerst sich selbst und dann ihre Kunden in einen ‚guten Zustand‘. Das Werkzeug für diese Gefühlsansteckung ist ihre Kommunikation.

System statt Talent! Befreie den Erfolg deiner Verkäufer vom Zufall



Ob MACH-Kräftemangel oder MUT-Anfall – der LÖSER zeigt Führungskräften im Vertrieb die Bedeutung ihrer Rolle für den Vertriebserfolg. der LÖSER gibt kurzweilig und in klarer Sprache konkrete Impulse für mehr Arbeit AM Unternehmen als IM Unternehmen.



VDI¹

PORSCHE

DKB
Deutsche Kreditbank AG

sodastream®

PYÜR

Miele

KEYNOTE

„AKQUISE 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:

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

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



Das Buch zum Vortrag ist das unterhaltsamste Vertriebsbuch aller Zeiten und der perfekte Lerntransfer.

KEYNOTE

„KEINER KAUFTE AUS MITLEID“

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 Impuls zur Veränderung.

Inhalte

- » Mein Denken über mich
- » Mein Denken über meine Kommunikation
- » Mein Denken über das Verkaufen
- » Mein Denken über meine Firma und mein Angebot
- » 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 einem (Online-) Meeting gemeinsam abgestimmt und so ein einmaliger, unternehmensspezifischer Vortrag entwickelt.



Das Buch zum Vortrag zeigt direkt und mit viel Humor auf, welche Glaubenssätze im Vertrieb Erfolg verhindern und wie sie in positive Gedanken und bewusstes Handeln transformiert werden können.

KEYNOTE

„VORFAHRT VERTRIEB!

Die Macht der Aktivität im Verkauf“

Im Verkauf gilt: (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

- » Vertrieb vor Betrieb!
- » Selbst- und Zeitmanagement im Vertrieb
- » Was Top-Verkäufer besser machen
- » Emotionen verkaufen
- » 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.



Das 100-Tage-Journal zum Vortrag ist ein Erfolgs-Buch zum Selber-Schreiben.

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

KEYNOTE

„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 der LÖSER. 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: Vertriebs Erfolg 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 Führungskräftebildung. 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.

VORFAHRT VERTRIEB!



Hairdreams®
THE ART OF HAIR CREATION

 MENNEKES®


SEAT

Mubea

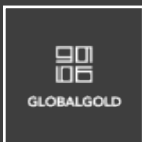
 Postbank



KUNDEN- STIMMEN

So hört sich
Begeisterung
an!

„Danke für Ihr super Referat auf unserer Führungskräfte-Tagung in Arosa. Die Inhalte sind Gold für Führung im Vertrieb!“



Raoul Radzioch
Geschäftsführer
Global Gold AG

Ich kann dir viel erzählen. Hör' lieber auf meine Kunden.

„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 Heigl, MBA, EFA®
Bildungsmanagement
Raiffeisen Campus

„Deine direkte Berliner Art und deine Fähigkeit Vertriebs- Know-How extrem unterhaltsam zu präsentieren hat die Teilnehmer meiner D! 's Dance Club Academy sofort begeistert! Und live Akquise-Telefonate vorzumachen hat sie dann komplett umgehauen!“

Detlef D! Soost
Gründer
D!'s Dance Club

„Eine Klasse für sich!“

semigator

Nicholas Thiede
CEO
Semigator AG

KUNDEN- STIMMEN

Ich kann dir viel erzählen. Hör' lieber auf meine Kunden.

„Wir haben gelernt, dass Vertrieb nicht nur eine Angelegenheit von Instrumenten, Methoden und Prozessen ist, sondern ganz besonders eine Angelegenheit der persönlichen Einstellung.“



Thomas Brakensiek
Vorstand
Hamburger Volksbank

„Wir werden auch künftig seine Fähigkeiten als Referent in unserem Unternehmen nutzen.“



Volker Düskow
Leiter IVS, Region Ost
Telekom Deutschland
GmbH

„Hat es geschafft, die Teilnehmer sowohl zum Lachen als auch zum Nachdenken zu bringen.“



TOTAL

Petra Breitzkreutz
Leiterin Marketing
Total Deutschland GmbH

„Durch seine authentische, lockere Art und seine rhetorischen Fähigkeiten gelingt es Jens Löser, unsere Mitarbeiter abzuholen, zu aktivieren und ihnen Impulse zu geben, die sie in der Praxis sofort umsetzen können.“



Manfred Bräunel
Leiter Marketing
Deutschland
BMW AG

KUNDEN- STIMMEN

Ich kann dir viel erzählen. Hör' lieber auf meine Kunden.



War echt gewaltig heut! Coole Show! Gute Inputs und bin schon dabei das Buch „Single sucht Frosch“ zu lesen das mir meine nette Kollegin (Nadine Gasser) gekauft hat. Vielen Dank! Eine echte Bereicherung 👍👏 liebe Grüße Georg Schretter



Super Typ 😊 ich kann dich nur empfehlen es hat schon sehr viel bei uns geklappt was wir bei dir gelernt haben!!

Hallo Herr Löser,

danke für Ihren Vortrag heute beim Vertriebskongress in Düsseldorf, dieser war sehr inspirierend. Ich werde bei den nächsten Vorbereitungen auf ein Verkaufsgespräch Ihre Ratschläge berücksichtigen, denn „die Zukunft ist nicht immer die Verlängerung der Vergangenheit.“ 😊

Ich bin schon sehr gespannt auf „Vorfahrt Vertrieb“.

Beste Grüße



Tobias Emmmer • 16:13

Lieber Jens,

vielen Dank für deine tolle und inspirierende Rede auf dem Vertriebskongress in Düsseldorf. ich bin mir sicher, wir werden uns nochmal über den Weg laufen!



Vielen Dank für den tollen Vortrag. Hat sehr gefreut dabei gewesen zu sein.



Carina Kraft • 17:35

Hallo lieber Jens, das war ein absolut geiler Input! Vielen Dank dafür! Ich konnte wirklich so einiges für mich mitnehmen und natürlich auch für das Team!

War klasse, ihr Vortrag!! Mehr davon. Gute Reise zurück nach Berlin und Gruß an die Tochter 😊😊

BUCH- AUTOR

Mehr erfahren:



Das Erfolgs-Programm mit dem Aktivitäten- Journal zum Selber-Schreiben!

**100 Tage lang umsatzbringende Aktivitäten
systematisch umsetzen.**

Oft wird der Vortrag „Vorfahrt Vertrieb!“ als Kick-Off zum Umsetzungs-Programm „Vorfahrt Vertrieb!“ genutzt. Mit dem Programm ist Umsetzung euer USP!



**„Aktivität ist die Mutter
des Vertriebserfolgs!“**

Das Programm unterstützt Verkäufer dabei, in die Umsetzung zu kommen und neue Gewohnheiten zu entwickeln, denn Umsetzung ist der wahre Wettbewerbsvorteil.



BUCH- AUTOR

Nie mehr Pech beim Denken!

Das neueste Buch vom LÖSER für
dein neues Mindset im Vertrieb.

Schluss mit der Selbstsabotage!

Das Buch zum Vortrag "Keiner kauft aus Mitleid!" Dieses Buch zeigt dir direkt und mit viel Humor, welche Glaubenssätze im Vertrieb deinen Erfolg verhindern und wie du sie in positive Gedanken und bewusstes Handeln transformierst – für mehr Umsatz im Vertrieb.



„Dein Espresso in Buchform!“

100 Denkfehler aus dem
Verkaufsalltag und sofort
wirksame Alternativen,
die dir mehr Umsatz bringen!

24,99 €



BUCH- AUTOR

**Akquise ist
wie Flirten!**

Das unterhaltsamste Buch über's Verkaufen 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.
Aha-Erlebnisse garantiert!



Neukundengewinnung
und Sozialakquise
haben erstaunliche
Parallelen.

Life is a Sales-Talk!

19,99 €



der
LÖSER

in Zahlen

157

Veranstaltungen
pro Jahr

25000

Zuschauer im Durchschnitt
pro Jahr

3

Kinder

11,2

Golf HCP

118

Hotel-
übernachtungen
pro Jahr



32887

Kilometer quer
durch Deutschland
pro Jahr

3

Mal internationaler
Deutscher Trainingspreis

183

cm groß



T..

WAZ
»»» MEDIEN
GRUPPE


AOK

 **felgenoutlet**

dbl 

SIEMENS

Jetzt denLÖSER anfragen

und mehr verkaufen.



Jens Löser | Parallelstr. 13A, 12209 Berlin
+49 30 44 717 233 | kontakt@jensloeser.de | www.jensloeser.de