



Jens Löser

Keynote Speaker
Vertrieb und Verkauf
Moderator



Training, Personalberatung, Vertriebsberatung

Inhalte

Weshalb Jens Löser	3
Kundenstimmen zu Jens Löser	4
Aktuelle Referenzen	5
Übersicht Vortragsthemen	6
Befreien Sie den Vertriebs Erfolg vom Zufall!	7
Mehr AKTIVE Führung wagen!	8
Geschichten machen Wirklichkeit!	9
Akquirieren ist wie flirten!	10
Verstehen beginnt mit Zuhören. Zuhören mit Fragen.	11
Menschen sind verschieden!	12
Spaß am Verkaufen?	13
Kurzprofil & Kontaktdaten	14

Weshalb Jens Löser?

Jens Löser ist die richtige Wahl als Speaker für Sie, wenn...

- || ...Sie wissen möchten, warum manche Vertriebsorganisationen und Verkäufer überaus erfolgreich sind – und wie Sie es auch werden
- || ...Sie entschlossen sind, den Weg zu mehr Professionalität im Vertrieb einzuschlagen – sowohl für sich persönlich als auch für Ihr Unternehmen!

Jens Löser steht für:

- || Vertriebs Erfolg und wie er gelingen kann
- || Leidenschaft und Professionalität
- || ausgewiesenes Expertenwissen im Vertrieb und Verkauf
- || wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung Ihres Vertriebs
- || pragmatische Konzepte für Ihr Tagesgeschäft
- || die Fähigkeit, mit rhetorischer und fachlicher Kompetenz seine Zuhörer für Vertrieb und Verkauf zu begeistern!



Kundenstimmen zu Jens Löser

**Volker Düskow - Leiter IVS, Region Ost,
Telekom Deutschland GmbH**

„Auf Grund seiner langjährigen Erfahrung und durch seine aufgeschlossene, optimistische Art ist er in der Lage, die Teilnehmer für die Themen seiner Vorträge zu interessieren und zu begeistern. Unsere Mitarbeiter beurteilten seine Vorträge als praxisnah, konkret und unterhaltsam. Wir werden auch künftig seine Fähigkeiten als Referent in unserem Unternehmen nutzen.“

**Ralf Moede - Exportleiter, Lacufa
Farben und Lacke GmbH**

„Unterhaltsam, kurzweilig und informativ. Unsere internationalen Führungskräfte waren begeistert!“

**Timo Taubitz - Managing Director,
VDI Wissensforum GmbH**

„Vielen Dank für die unterhaltsame Moderation und die motivierenden Vorträge im Rahmen unserer 3-tägigen Strategie-Tagung.“

**Manfred Bräunl - Leiter Marketing
Deutschland, BMW AG**

„Immer wieder beeindruckend ist seine Vorgehensweise, durch die er es versteht, komplexe Inhalte theoretisch wie praktisch anschaulich zu vermitteln.“

„... es gelang ihm immer durch seine authentische, lockere Art und seine rhetorischen Fähigkeiten, die Teilnehmer abzuholen, zu aktivieren und ihnen Impulse zu geben, die sie in der Praxis sofort umsetzen können.

Gern werden wir auch weiterhin seine Fähigkeit, Menschen zu begeistern für den Erfolg der Marke BMW einsetzen.“

**Andreas Piesik - Direktor, Global Gold
AG**

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

Aktuelle Referenzen

Die Bahn



BMW Deutschland



Freude am Fahren

SIG DEUTSCHE DACHBAUSTOFFE

WAZ



Deutsche Telekom

GASAG
Fühl die Energie

SIEMENS

BioTOP
BERLIN-BRANDENBURG

VR Netze

Diakonie
STARK FÜR ANDERE



epigenomics



Bally WULFF
ENTERTAINMENT

BG

MSA

MELLE
Dachbaustoffe GmbH

BNW
Bildungswerk der
Niedersächsischen Wirtschaft
gemeinnützige GmbH

KVBB
Kassenärztliche Vereinigung

RKW
Rationalisierungs- und
Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e.V.

VDI
Wissensforum

mp
messeprojekt



löser

Training, Personalberatung, Vertriebsberatung

Übersicht Vortragsthemen

Befreien Sie den Vertriebs Erfolg vom Zufall!

Die Top-10 Erfolgsfaktoren für dauerhafte Spitzenleistungen im Vertrieb

Mehr AKTIVE Führung wagen!

11 Chancen für erfolgreiche Führung im Vertrieb

Geschichten machen Wirklichkeit!

Storytelling im Verkauf

Akquirieren ist wie flirten!

Mach es wie in der Sozialakquise!

Verstehen beginnt mit Zuhören!

Zuhören mit Fragen.

Fragen wagen im Verkauf

Menschen sind verschieden!

Mit Persönlichkeit zum Erfolg -

Das persolog Persönlichkeitsmodell im Verkauf

Spaß am Verkaufen?

Motivation im Verkauf

Der Zeitrahmen dieser Impulsvorträge kann wahlweise zwischen 1 bis 2 Stunden von Ihnen vorgegeben werden. Individuelle Schwerpunkte Ihres Unternehmens, branchen- oder firmenspezifische Besonderheiten werden gern in den Vortrag eingebunden.

Durch kurze Übungen, Geschichten aus dem Leben und Beispiele aus anderen Branchen werden diese Vorträge „leicht verdaulich“ und unterhaltsam dargeboten. Ideal für Ihr Vertriebsmeeting oder Kundenevent.

Freuen Sie sich auf Entertainment und Erlebnishetorik von einem der spannendsten Speaker zum Thema Vertrieb!

Befreien Sie den Vertriebs Erfolg vom Zufall!



Die Top-10 Erfolgsfaktoren für dauerhafte Spitzenleistungen im Vertrieb

Ein erfolgreicher Vertrieb ist meist die Voraussetzung für den Unternehmenserfolg.

Häufig ist der Vertrieb aber noch immer eine „Black Box“. Die Input-Output-Relationen sind oft unklar und Vertriebsfolge wirken mitunter wie ein persönliches Gesamtkunstwerk, das sich nicht standardisieren und multiplizieren lässt.

Aufgabe des Managements ist es, ein dauerhaftes, wiederholbares Erfolgssystem im Vertrieb zu verankern. Es gilt Transparenz darüber zu schaffen, wie Vertriebsarbeit gestaltet werden muss, damit ein maximaler Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswerts gelingt.

Wer also macht im Vertrieb was, wann, wie und warum?
Oder anders ausgedrückt:

Machen wir im Vertrieb das Richtige?

Machen wir es richtig oft?

Machen wir es richtig gut?

Inhalte:

- || Der Stellenwert des Vertriebs im Unternehmen
- || Definierte und gelebte Verkaufsprozesse
- || Bereichsübergreifende Zusammenarbeit für den Vertriebs Erfolg
- || Standardisierte Kundenbetreuungskonzepte
- || Nutzung von CRM-Systeme zur systematischen Kundenbetreuung und zum Vertriebscontrolling
- || Konsequente Führung im Vertrieb
- || Aktivitätenmanagement als Steuergröße im Vertrieb
- || Systematische Einflussnahme auf Qualität (Schlagkraft) und Quantität (Schlagzahl)
- || Verkäuferpersönlichkeiten mit hoher Sozialkompetenz
- || Verkäufer mit Verkaufskompetenz

Zielgruppen:

Unternehmer, Mitglieder der Geschäftsführung, Führungskräfte im Vertrieb

Idealer Baustein für Veranstaltungen von Verbänden, die ihren Mitgliedern des Thema Vertrieb unterhaltsam und mit nutzbringendem Inhalt präsentieren wollen!

Mehr AKTIVE Führung wagen!

11 Chancen für erfolgreiche Führung im Vertrieb

Die Qualität der Führung im Vertrieb ist unbestritten entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. So hat die Stimmung im Vertrieb entscheidenden Einfluss auf andere Unternehmensbereiche und auf die Wahrnehmung des Unternehmens im Markt.

Peter F. Drucker formulierte treffend: „Krankenhäuser sind nicht für Ärzte, sondern für Patienten da und Unternehmen nicht für Manager, sondern für Kunden!“

Führung im Vertrieb unterscheidet sich dabei von vielen anderen Managementaufgaben.

Mit zahlreichen Praxisbeispielen und Anekdoten werden die zentralen Handlungsfelder für aktive Führung aus über 10 Jahren Erfahrung in Veränderungsprozessen im Vertrieb präsentiert.

Inhalte:

Veränderung und Vertrieb.

Was sind die Aufgaben einer Führungskraft im Vertrieb?

Wie schaffe ich es nicht nur im, sondern auch am System zu arbeiten?

Was bedeutet es, aktiv zu führen?

11 Praxistipps für aktive Führung:

- | Ja wohin laufen Sie denn? – Ziele und Strategien klar formulieren und kommunizieren.
- | Wie motiviere ich meine Verkäufer? Leistungskultur schaffen.
- | Beamer an – Augen zu! – Möglichkeiten einer aktiven Vertriebsbesprechung.
- | Zahlen oder Informationen? – Mit sinnvollem Vertriebscontrolling steuern.
- | Führungskräftemonolog oder Mitarbeitergespräch – Fragekompetenz für Führungskräfte.
- | Keine Zeit! – Prioritäten setzen.
- | Von allein entwickelt sich nur der Dschungel! - Die Führungskraft als Coach?!
- | Den Vertriebserfolg vom Zufall befreien - Strukturen und Prozesse.
- | Nur keine Hektik - Vertriebsoffensiven gestalten.
- | Von Farmern und Huntern – Die richtigen Verkäufer einstellen.
- | Trainer übernehmen Sie! - Personalentwicklung im Vertrieb

Zielgruppen:

Führungskräfte im Vertrieb

Für Unternehmen, die ihren Führungskräften die Aufgaben von Führung im Vertrieb kurzweilig nahe legen wollen und das Ziel haben, nachhaltige Führungskompetenzen aufzubauen.

Geschichten machen Wirklichkeit!

Storytelling im Verkauf

„Es ist Wochenende.
Sie sitzen allein zu Hause auf Ihrem Sofa.
Im Fernsehen läuft ein spannender Krimi.
Plötzlich hören Sie ein ...“

Menschen lieben Geschichten. Hollywood & Bollywood setzen damit Milliarden um.
Erfolgreiche Marken sind Geschichten, die nie enden.
Wer in der Politik vor den Wahlen die bessere Geschichte erzählt ...
Ob Sie Erfolg beim Flirten haben, hängt auch davon ab, was für eine Geschichte Sie zu erzählen haben.

Gerade im Verkauf, wo es darum geht andere Menschen zu überzeugen, entscheidet die bessere Geschichte.
Entweder der Verkäufer glaubt die Geschichte des Kunden oder der Kunde glaubt die Geschichte des Verkäufers.

Geschichten machen Verkaufsgespräche einfacher und wirkungsvoller. Eine Geschichte ist wie das Trojanische Pferd. Sie umgehen unsere rationale Wahrnehmung und sprechen uns emotional an.

Stories liefern Bilder.
Bilder schaffen Emotionen.
Emotionen verändern unser Verhalten.

Inhalte:

- | Weshalb wirken Geschichten?
- | Was ist Wahrheit?
- | Geschichten im Verkauf
- | Aufbau einer Geschichte
- | Wer ist der Held? Der Verkäufer, der Kunde oder das Produkt/die Firma?
- | Schlechte Geschichten entschärfen
- | Selbstinszenierung des Erzählers
- | Wie komme ich zu Geschichten?

Zielgruppen:

Alle diejenigen, die andere Menschen überzeugen wollen.

Akquirieren ist wie flirten!

„Mach es wie in der Sozialakquise!“

Es ist Samstagabend und Sie wollen einen Menschen kennen lernen.

Wie gehen Sie vor?

Es ist Montagmorgen und Sie wollen neue Kunden kennen lernen.

Wie gehen Sie vor?

Was kann ich als Verkäufer aus erfolgreicher Sozialakquise für die Neukundengewinnung lernen?

Die Parallelen zwischen beiden Situationen liegen auf der Hand und werden in diesem Vortrag unterhaltsam gegenübergestellt.

Nach diesem Vortrag kennen Ihre Verkäufer die Antworten auf folgende Fragen:

- || Was sind meine Chancen in der Königsdisziplin des Verkaufs?
- || Wie setzte ich die 5 Bausteine erfolgreicher Akquise im Verkauf um?
- || Wie kann mein persönliches Akquisitionskonzept aussehen?

Lassen Sie sich überraschen!

Inhalte:

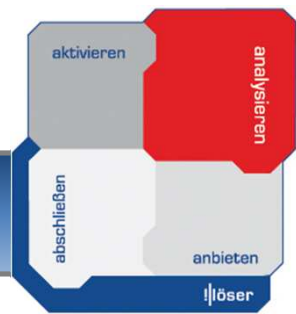
Die fünf Bausteine erfolgreicher (Sozial-) Akquise:

1. Die Strategie
2. Die Methoden
3. Die Prozesse
4. Meine verkäuferischen Fähigkeiten
5. Meine Einstellung

Zielgruppen:

Verkäufer, zu deren Aufgaben die Neukundenansprache gehört.

Verstehen beginnt mit Zuhören. Zuhören mit Fragen.



Fragen wagen im Verkauf

Das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) bewertet seit 2006 die Service- und Beratungsqualität von Unternehmen. Dabei kommt es in fast jedem Test zum gleichen Ergebnis: „Die Bedarfsanalyse war, wie in vielen bisherigen Studien, die größte Schwachstelle“ oder „zu wenig Fragen gestellt“.

Die systematische Ermittlung des Kundenbedarfs stellt viele Verkäufer vor Probleme - und das mit weitreichenden Folgen für das Verkaufsgespräch: dem Kunden fehlt es an Vertrauen in den Verkäufer, es wird nur eine unzureichende Beziehungsebene hergestellt, vermehrte (Preis-) Einwände und insgesamt weniger erfolgreiche Abschlüsse.

Wollen Menschen sich gern etwas verkaufen lassen oder wollen Menschen kaufen, was sie haben möchten?

Die verkaufsfördernde Wirkung dieses Vortrags werden Sie und die Teilnehmer bereits beim nächsten Verkaufsgespräch erleben!

Einen ersten Eindruck vermittelt Ihnen auch unsere Homepage: www.bedarfsorientiertverkaufen.com.

Inhalte:

- ¶ Wie zielgerichtete Fragen helfen können, ein Verkaufsgespräch systematisch vorzubereiten.
- ¶ Wie eine Bedarfs- und Bedürfnisanalyse professionell durchgeführt wird.
- ¶ Wie aktives Zuhören Akzeptanz und Vertrauen schafft.
- ¶ Wie verschiedene Fragetypen - systematisch eingesetzt - positive Kaufimpulse bewirken.
- ¶ Wie Sie die Informationen bekommen, die für ein passendes Angebot nötig sind.
- ¶ Wie Sie durch Fragen erkennen können, ob der Kunde zum Kauf bereit ist.
- ¶ Wie Fragen beim gezielten Verkaufsabschluss helfen.

Zielgruppen:

Verkäufer und Mitarbeiter mit Kundenkontakt aus anderen Unternehmensbereichen wie Service, Auftragsabwicklung u.ä.

Ebenso können auch andere Phasen des Verkaufsgesprächs, wie Preisverhandlungen oder professionelles Empfehlungsmanagement, Thema eines Vortrages sein. Die Inhalte werden individuell auf den Verkaufsprozess des Publikums zugeschnitten.



Mit Persönlichkeit zum Erfolg - Das persolog Persönlichkeitsmodell im Verkauf

„Behandle andere so, wie Du selbst gern behandelt werden willst!“
mag bei den Umgangsformen im Kundenkontakt vielleicht noch passen.
Aber im Verkaufsgespräch heißt es besser:
„Behandle andere so, wie Sie selbst gern behandelt werden wollen!“

Menschen sind verschieden. Kunden auch.
Deshalb benötigt ein Verkäufer Antworten auf drei Fragen:

- ¶ Was für ein Persönlichkeits-Typ bin ich?
- ¶ Was für ein Persönlichkeits-Typ ist mein Kunde?
- ¶ Wie erreiche ich meine Ziele bei diesem Persönlichkeits-Typ?

Inhalte:

- ¶ Den eigenen Verhaltensstil verstehen und definieren.
- ¶ Übersicht der DISG - Verhaltenstendenzen.
- ¶ Was schätzen Sie an sich und anderen?
- ¶ Wie erkenne ich den Verhaltensstil meiner Kunden und Kundinnen?
- ¶ Wie verhalte ich mich effektiv gegenüber meinen Kunden und Kundinnen?
- ¶ Wie schaffe ich angenehme Beziehungen im Verkauf?
- ¶ Welche Verkaufsstrategie wähle ich für meine Geschäftspartner/Innen?

Zielgruppen:

Führungskräfte und Mitarbeiter, die angenehme Beziehungen zu bestehenden und potenziellen Kunden aufbauen wollen und damit besser, mehr und effektiver verkaufen.

Spaß am Verkaufen?

Motivation im Verkauf

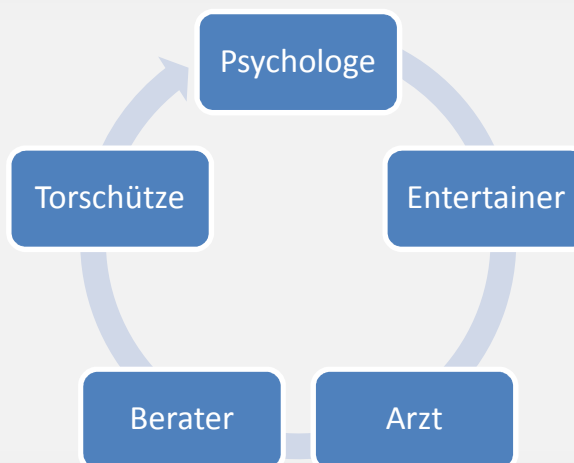
Wann hat ein Verkäufer Spaß am verkaufen? Spätestens in dem Moment, wo sich der Erfolg, der Abschluss im Verkaufsgespräch einstellt.

In diesem Impulsvortrag werden die einzelnen Phasen des Verkaufsgesprächs und die einzelnen „Jobs“ des Verkäufers, wie vom „Psychologen“ über den „Entertainer“, den „Arzt“, den „Berater“ bis hin zum „Torschützen“, humorvoll und unterhaltsam vorgestellt.

In der Beschreibung dieser Phasen finden sich die Zuhörer wieder und hinterfragen ihr eigenes Verkaufsverhalten anhand der Geschichten und Beispiele, die mit Mitteln des Improvisationstheaters auf der Bühne dargestellt werden.

Nichts schließt das Gehirn besser für Inhalte auf und macht es für Informationen empfänglicher als Humor. Deshalb werden typische Verhaltensweisen von Verkäufern aus Kundensicht auf sehr amüsante Art und Weise dargestellt und reflektiert. Freuen Sie sich auf diesen Vortrag - Lachen und Lernerfolg garantiert!

Inhalte:



Zielgruppen:

Verkäufer und Führungskräfte im Verkauf sowie Mitarbeiter mit Kundenkontakt.

Kurzprofil & Kontaktdaten

Jens Löser

studierte Wirtschaftswissenschaften und Erwachsenenpädagogik und arbeitet seit über 10 Jahren als Experte für Vertrieb und Verkauf.

Zu seinen Kunden zählen internationale Konzerne, wie auch mittelständische Unternehmen. Seine Maxime: Vertriebs Erfolg durch Leidenschaft und Professionalität!

Auf Grund seiner langjährigen Erfahrung und durch seine direkten und klaren Aussagen, interessiert und begeistert er die Teilnehmer für die Themen seiner Vorträge. Immer wieder beeindruckend ist seine Vorgehensweise, durch die er es versteht, komplexe Inhalte theoretisch wie praktisch anschaulich zu vermitteln.

Er ist im Team des Silbermedaillengewinners des „Deutschen Trainings-Preises 2007“.

Kontakt:

Jens Löser

Löser Consulting

Am Friedrichshain 3

10407 Berlin

www.loeser-consulting.com

jens.loeser@loeser-consulting.com

Tel. 030/ 44 717 233

Fax. 030/ 44 717 234

Mobil. 0171/61 45 540



Training



Vertriebsberatung



Personalberatung

