



**Jens Löser**

Keynote Speaker  
Vertrieb und Verkauf  
Moderator



Training, Personalberatung, Vertriebsberatung

## 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



WAZ



SIEMENS

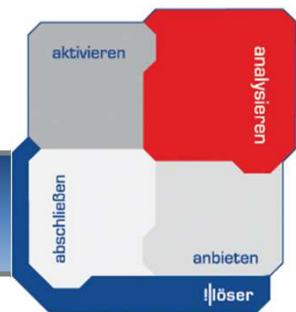


epigenomics



Training, Personalberatung, Vertriebsberatung

## 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](http://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.

## 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!

## 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

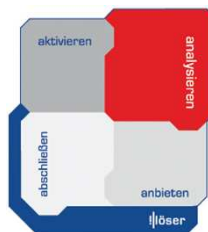
[www.loeser-consulting.com](http://www.loeser-consulting.com)

[jens.loeser@loeser-consulting.com](mailto:jens.loeser@loeser-consulting.com)

Tel. 030/ 44 717 233

Fax. 030/ 44 717 234

Mobil. 0171/61 45 540



Training



Vertriebsberatung



Personalberatung

