



**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

SIG DEUTSCHE DACHBAUSTOFFE

WAZ



Deutsche Telekom

GASAG

Fühl die Energie

SIEMENS



BioTOP

BERLIN-BRANDENBURG

VR Netze

Diakonie

STARK FÜR ANDERE

Bally WULFF  
ENTERTAINMENT



epigenomics



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

# 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.

## 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

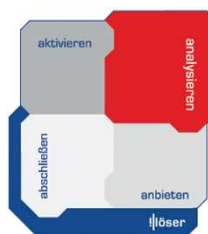
[www.loeser-consulting.com](http://www.loeser-consulting.com)

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

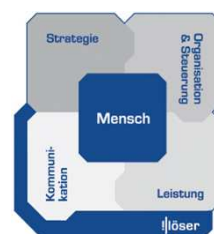
Tel. 030/ 44 717 233

Fax. 030/ 44 717 234

Mobil. 0171/61 45 540



Training



Vertriebsberatung



Personalberatung

