



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 



SIG DEUTSCHE DACHBAUSTOFFE

WAZ



T 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



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.

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

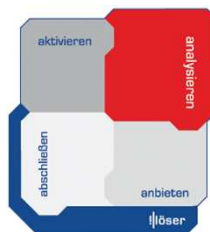
www.loeser-consulting.com

jens.loeser@loeser-consulting.com

Tel. 030/ 44 717 233

Fax. 030/ 44 717 234

Mobil. 0171/61 45 540



Training



Vertriebsberatung



Personalberatung

