

# KEYNOTE

## „AKQUIRIEREN IST WIE FLIRTEN!“

Alle  
Vorträge  
auch  
**online**  
durchführbar!



## Verstand bringt uns zum Reden, Emotionen zum Handeln!



### Begeistertnd

derLÖSER begeistert mit Witz und Berliner Charme. Durch Anekdoten aus dem täglichen (Vertriebs-) Leben zeigt er die zentralen Aspekte des professionellen Verkaufens. Er bezieht sein Publikum mit ein und begeistert mit den beeindruckenden und lebendigen Mitteln des Improvisationstheaters.



### Provokativ

derLÖSER nimmt kein Blatt vor den Mund. Er spricht die Themen offen an und sagt klar seine Meinung. Denn inspirierende Gedanken und neue Ideen regen dazu an, alte Verhaltensmuster zu überdenken. Provokative Impulse für eine neue Denke im Vertrieb.



### Praxis pur

derLÖSER ist Verkäufer und liebt, was er tut. Seit über 30 Jahren ist er aktiv im Vertrieb. Hat über tausend Verkaufstrainings- und Coachings methodisch, didaktisch konzipiert und durchgeführt sowie zahlreiche Verkaufstrainer erfolgreich ausgebildet. Und er kann vormachen, was er sagt. Auch auf der Bühne!

## Überzeuge dich vom LÖSER auf YouTube

- einfach Strg drücken und auf das Bild klicken -



Seite 2/10

## „Akquirieren 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 sage 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.

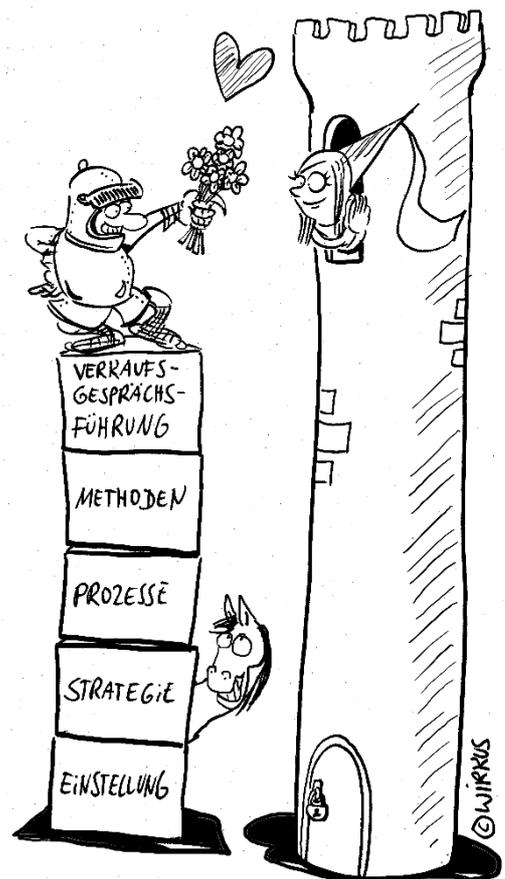
**ENTERTAINMENT!** Die Teilnehmer werden zum Lachen gebracht und erkennen dabei, dass sie über sich selber lachen.

### Inhalte

Die 5 Bausteine erfolgreicher Akquise:

1. Einstellung: „Es lohnt sich nicht, über das miese Programm zu jammern, wenn einem der Sender gehört!“
2. Strategie: „Wer keinen Plan hat, hat keinen Plan!“
3. Prozesse: „Das Wichtige, nicht das Dringende machen!“
4. Methoden: „Viele Wege führen zum Ziel!“
5. 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 unterhaltsamste Vertriebsbuch 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. Neukundengewinnung und Sozialakquise haben erstaunliche Parallelen. Life is a Sales-Talk!

Auf Wunsch erhält jeder Teilnehmer des Vortrags sein **handsigniertes Exemplar!**



Das amüsante, unterhaltsame Buch beschreibt die verblüffenden Parallelen zwischen Kundengewinnung und Flirt-Methoden. Denn: Partnersuche ist ... wie Verkaufen – mit dem minimalen Unterschied, dass man als Single selber das Produkt ist. Singles wie auch Verkäufer sprechen jemanden an, finden heraus, was ihr Gegenüber interessiert, präsentieren ihr „Produkt“, kämpfen mit Einwänden, kommen zum Abschluss.

Die Verknüpfung des Akquise-Alltags der Verkäufer mit der ‚Sozialakquise‘, d.h. dem aktiven Kennenlernen von Menschen, gelingt Jens Löser mit Hilfe seiner fünf Bausteine für den Vertriebserfolg, die aus Erkenntnissen bei der jahrelangen Beobachtung und Zusammenarbeit mit Top-Verkäufern entstanden sind.

So führt Top-Referent Jens Löser den Leser Schritt für Schritt durch die einzelnen Phasen der „Sozialakquise“ – mit witzigen und einprägsamen Cartoons von Stefan Wirkus – preisgekrönter Protokollschnellzeichner und Scribble Speaker. Aha-Erlebnisse sind garantiert!

## Auswahl aktueller Referenzen



## Auswahl Kundenstimmen

»In der vergangenen Woche nahm ich an einer Veranstaltung der Firma Bridgestone teil. Ein Teil dieser Veranstaltung bestand aus einem Vortrag von Jens Löser. Es ging darum etwas "richtig zu verkaufen". Sein Vortrag hat mich dazu gebracht, meine eigene Verkaufsstrategie zu überdenken und auf den Prüfstand zu stellen. Er hat es geschafft, mit Humor, Elan und Forscherheit das gesamte Plenum zu begeistern und zum Nachdenken anzuregen. Stunden später war der Vortrag von Herrn Löser noch in aller Munde! Dieser Mann schafft es auf bislang einzigartige Weise, Grundprinzipien, Erläuterungen und Perspektiven näher zu bringen. Er erzählt selbstverständlich nichts Neues, denn auch er kann das Verkaufen nicht neu erfinden, allerdings stellt seine Art der Präsentation eine deutlich andere dar, als die zum Teil "festgefahrenen" und Jahre alten Schemata der aktuellen Seminare.«

**Andreas Zöller, Geschäftsführer**  
**RSC-Reifen-Service-Center GmbH**

»Wir haben von den Teilnehmern sehr viele positive Rückmeldungen erhalten. Sie haben es mit Ihrer eloquenten und humorvollen Art und den praxisnahen Beispielen geschafft, unsere Mitarbeiter nachhaltig zu begeistern und zu motivieren.«

**Anke Kerk , Personal/ Akademie**  
**PEWO Energietechnik GmbH**

»Vielen Dank noch einmal für den super Vortrag. Wir haben viele positive Rückmeldungen erhalten, ich empfehle Sie gern weiter...«

**Claudia Vogt-Jung**  
**FÜNF JUNGS**

»...hat für zündende Ideen gesorgt ...begeistert und neue Impulse gesetzt.«

**Erika Siepmann – Marketing-  
Leitung**  
**WAZ GmbH & Co. KG**



## Auswahl Kundenstimmen

»...hat dazu beigetragen, dass der Kick-Off eine erfolgreiche Veranstaltung mit begeisterten Teilnehmern geworden ist.«

**Kay Nitschke – Beauftragter des Vorstandes**  
**AOK Die Gesundheitskasse**

»... hat es geschafft, unsere Verkaufsmannschaft zu begeistern ... und anhand von Beispielen das Bewusstsein der Verkäufer für Eigenverantwortung beim Verkaufserfolg zu stärken.«

**Henri Christophel – Centerleiter Verkauf PKW**  
**Mercedes Benz Autohaus F G M Automobil GmbH**

»Unterhaltsam, kurzweilig und informativ. Unsere internationalen Führungskräfte waren begeistert!«

**Ralf Moede – Exportleiter**  
**Lacufa Farben und Lacke GmbH**

»Vielen Dank für die unterhaltsame Moderation und die motivierenden Vorträge.«

**Timo Taubitz – Managing Director**  
**VDI Wissensforum GmbH**

»Die vielen Denkanstöße waren, trotz oder wegen der teils humorvollen Darbietung, sehr hilfreich und haben unseren Mitarbeitern noch bessere Wege aufgezeigt, um noch erfolgreicher im Vertrieb arbeiten zu können. Wir haben gelernt, dass Vertrieb nicht nur eine Angelegenheit von Instrumenten, Methoden und Prozessen ist, sondern ganz besonders eine Angelegenheit der persönlichen Einstellung. Diesen Zusammenhang haben Sie großartig erarbeitet. Im Kreis der Teilnehmer waren einige, die Sie gern auch für ihr Unternehmen in Anspruch nehmen möchten.«

**Thomas Brakensiek, Vorstand**  
**Hamburger Volksbank**



# Das neue Buch vom LÖSER – ab April 2023 im Handel!

Auf Wunsch  
erhält  
jeder Teilnehmer  
des Vortrags sein

**handsigniertes  
Exemplar!**



## **Nie mehr Pech beim Denken! - Das neue Mindset im Vertrieb** So verwandelst du negative Glaubenssätze in positive Aktivitäten

Keiner kauft aus Mitleid! Dieses Buch zeigt direkt und mit viel Humor auf, welche Glaubenssätze im Vertrieb Erfolg verhindern und wie du sie in positive Gedanken und bewusstes Handeln transformierst – kurzum: wie du weniger Pech beim Denken hast.

Denkst du auch manchmal, dass du nicht gut genug bist oder die anderen es leichter haben? Dann erfährst du in diesem Buch, wie du diese typischen Karrierekiller ausschalten und mit der Selbstsabotage Schluss machen kannst. Du lernst die größten 100 Denkfehler aus dem Verkaufsalltag kennen und erhältst sofort wirksame Alternativen in Form von positiven Glaubenssätzen, die dir im Ergebnis mehr Umsatz bringen.

Und weil das Leben für langweilige Bücher zu kurz ist, soll dieser Espresso in Buchform dir Impulse geben, die im nächsten Kundentermin den kleinen, aber entscheidenden Unterschied ausmachen. Aha-Erlebnisse und Schmunzeln sind garantiert!

Aus dem Inhalt

- Mein Denken über mich und meine Kommunikation
- Mein Denken über das Verkaufen und meine Kunden
- Mein Denken über meine Firma und mein Angebot

## Kurzprofil vom LÖSER

Jens Löser - derLÖSER ist Top-Redner, Buchautor und Experte für Führung, Verkauf und Vertrieb. Er studierte Wirtschaftswissenschaften und Erwachsenenpädagogik und arbeitet seit über 30 Jahren im Vertrieb.

Seit über 25 Jahren trainiert er erfolgreich Verkäufer und Führungskräfte. Heute leitet er das Trainerteam seiner SalesAcademy und hat sich als Experte für Führung und Verkauf bei internationalen Konzernen und mittelständischen Unternehmen einen Namen gemacht.

Als Speaker & Sales Expert ist Jens Löser einer der begehrtesten Top-Speaker Deutschlands und an ca. 150 Tagen im Jahr für seine Kunden auf der Bühne. Dabei wirkt er als leidenschaftlicher Initiator einer ganz neuen Denke im Vertrieb.

Mit außergewöhnlichen Erlebnisübungen und Experimenten begeistert der Top-Speaker sein Publikum spielerisch für die Themen seiner Vorträge. Er lässt seine Zuhörer lachend über die eigenen Glaubenssätze nachdenken und setzt dabei bleibende Impulse und Inspirationen frei.

Jens Löser bietet als Vertriebsexperte praxisnahes Infotainment auf höchstem Niveau. Seine Maxime: Vertriebserfolg durch Leidenschaft und Professionalität



### Vita

- derLÖSER - Speaker & Sales Expert
- mehrfacher Buchautor
- Aufbau derLÖSER-Sales Academy und derLÖSER-Sales Consulting
- Studium der Erwachsenenpädagogik an der Humboldt Universität Berlin
- Arbeit als Verkaufstrainer bei der Pawlik Sales Consultant AG in Hamburg
- Ausbildung zum Geprüften Trainer und Berater (BDVT)
- Studium der Betriebswirtschaftslehre im Abendstudium an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
- Verkäufer und Verkaufsleiter in der Handelsorganisation der BMW AG Aufbau des Vertriebs für die Coca-Cola Deutschland GmbH in den neuen Bundesländern
- kaufmännische Berufsausbildung
- aufgewachsen im brandenburgischen Ahlsdorf

## Jetzt den LÖSER anfragen und mehr verkaufen!



Guten Tag,

ich bin Laura. Danke für dein Interesse an einer Keynote vom LÖSER als Highlight deiner Veranstaltung. Für deine Anfrage bin ich deine erste Ansprechpartnerin. Schicke mir einfach deine Anfrage an

**[kontakt@jensloeser.de](mailto:kontakt@jensloeser.de)**

Innerhalb von 24 Stunden melden wir uns persönlich bei dir. der LÖSER und Team freuen sich darauf, dich und deine Mitarbeiter zu begeistern. Falls du lieber persönlich mit uns sprechen möchtest, erreichst du uns auch unter

**030/ 44 717 233**

Bis gleich!  
Laura