

VORFAHRT

VERTRIEB!

der**LÖSER.**
Vertrieb macht aus Ware Wert

- ① **DAS RICHTIGE**
- ② **RICHTIG OFT**
- ③ **RICHTIG GUT**

BETRIEB



DRINGEND

VERTRIEB

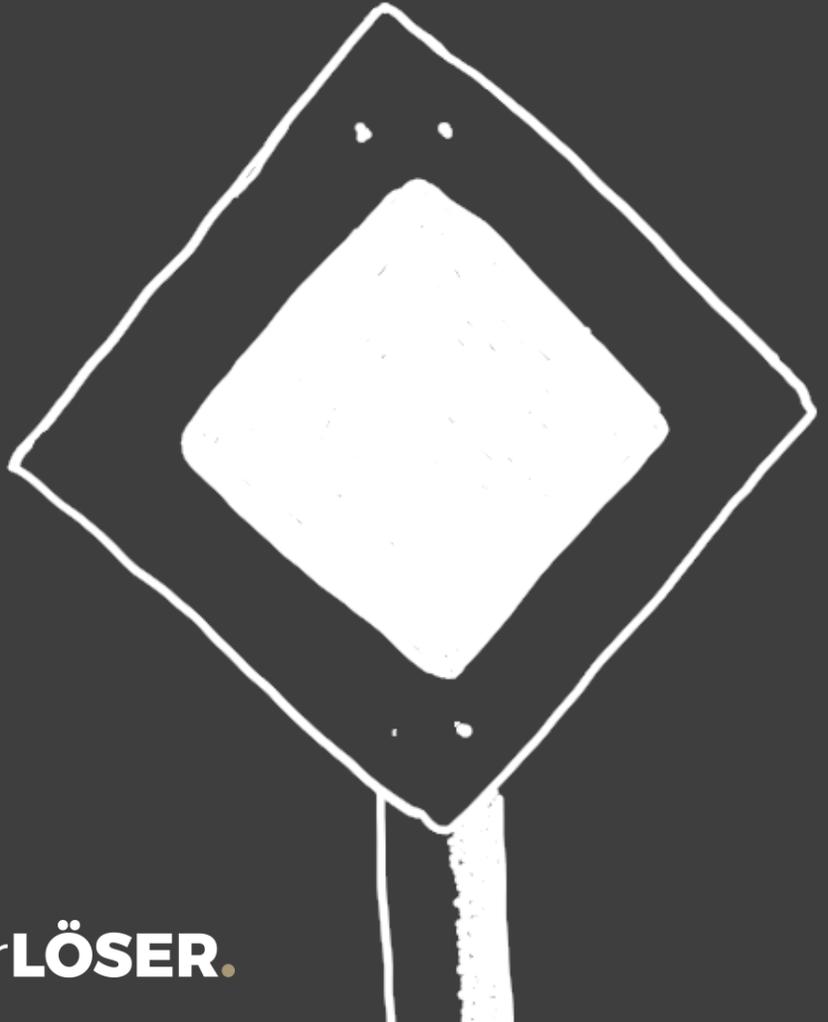


WICHTIG

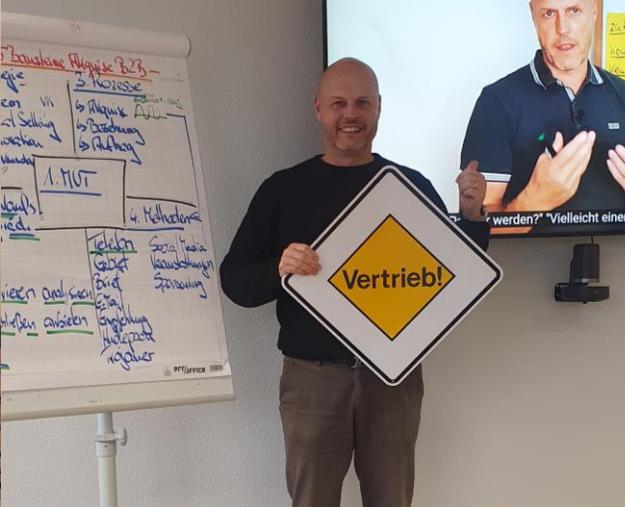
„SEI ZEITEGOIST!“



VORFAHRT VERTRIEB



derLÖSER.



- ① **DAS RICHTIGE**
- ② **RICHTIG OFT**
- ③ **RICHTIG GUT**

TALENT-
ODER
SYSTEMVERTRIEB?

- ① **DAS RICHTIGE**
- ② **RICHTIG OFT**
- ③ **RICHTIG GUT**

WIE KREATIV BIST DU?

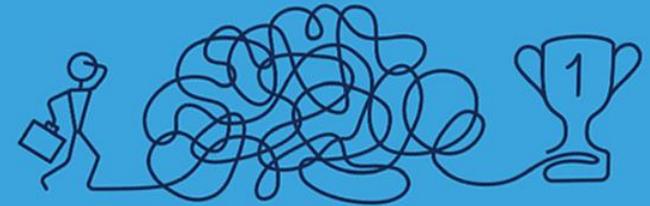


WIE KREATIV BIST DU?



- ① **DAS RICHTIGE**
- ② **RICHTIG OFT**
- ③ **RICHTIG GUT**

MINDSET ODER MINDF***K



Jens Löser

Nie mehr Pech beim Denken – Das neue Mindset im Vertrieb

So verwandelst du negative
Glaubenssätze in positive
Aktivitäten

 Springer Gabler

**NICHT DEIN MINDSET
ÄNDERT DEIN TUN,
SONDERN
DEIN TUN ÄNDERT DEIN
MINDSET.**



MINDSET + SKILLSET
X

UMSETZUNG

= UMSATZ

VORFAHRT VERTRIEB – DAS PROGRAMM



der**LÖSER**.
Vertrieb macht aus Ware Wert



TAG 65 DIENSTAG,

„Hast du ein Problem und willst keins haben, hast du schon zwei!“

MEIN TAGESPLAN

06.00
06.30
07.00
07.30
08.00
08.30
09.00
09.30
10.00
10.30
11.00
11.30
12.00
12.30
13.00
13.30
14.00
14.30
15.00
15.30
16.00
16.30
17.00
17.30
18.00
18.30
19.00
19.30
20.00
20.30
21.00
21.30

MEINE TAGESZIELE

1 *Mein Anspruch? Haben dann!*

2

3

VORFAHRT VERTRIEB! Meine Aktivitäten in Strichlisten

1	Akquise	
2	Kuschel-Call	
3		

Hier kommt deine Aktivitätskategorie ran! *Hier kommen deine Zielwerte ran!*

RÜCKBLICK So lief's heute:

Erfolge

Gesundheit

Beziehungen

Me-Time

Erkenntnisse

Dankbarkeit

Umsetzungspartner Morgenroutine

Notizen / Ideen

TAG 60 DONNERSTAG,

„Keiner kauft aus Mitleid!“

MEIN TAGESPLAN

06.00
06.30
07.00
07.30
08.00
08.30
09.00
09.30
10.00
10.30
11.00
11.30
12.00
12.30
13.00
13.30
14.00
14.30
15.00
15.30
16.00
16.30
17.00
17.30
18.00
18.30
19.00
19.30
20.00
20.30
21.00
21.30

MEINE TAGESZIELE

1 *Hier Anspruch? Hier ran!*

2

3

VORFAHRT VERTRIEB! Meine Aktivitäten in Strichlisten

1	Akquise	
2	Kuschel-Call	
3		

Hier kommt deine Aktivitätskategorie ran! *Hier kommen deine Zielwerte ran!*

RÜCKBLICK
So lief's heute:

Erfolge

Gesundheit

Beziehungen

Me-Time

Erkenntnisse

Dankbarkeit

Umsetzungspartner Morgenroutine

Notizen / Ideen

TAG 6 SAMSTAG,

VORFAHRT VERTRIEB! Meine aktivsten Aktivitäten als Strichlisten

1	Akquise	
2	Kuschel-Call	
3		

Diese ist deine Aktivitätskategorie! *Hier kommen deine Zielwerte ran!*

REFLEXION MEINER 5 WICHTIGSTEN TAGESZIELE

1

2

3

4

5

Hier Anspruch? Hier ran!

Notizen / Ideen

TAG 61 FREITAG DEIN SALES-PITCH - JETZT BIST DU DRAN!

1. Headline (0-2 Sätze) - Wer wir sind und was Kunden bei uns kaufen können

2. Einleitung/Transformation - Meine Zielgruppe als Mini-Testimonial

3. Schmerzen/Probleme/ Nutzen - Ziel Interesse wecken/ Test

4. Mein Angebot - Beschreib mein Angebot näher

5. Mein USP - Weshalb wir? Was machen wir besser?

Um auf der Bühne des Verkaufs sicher zu sein gibt es drei einfache Schritte: Üben, Üben, Üben. Ein Sales Pitch muss echt sein, Wirkung haben und Begeisterung auslösen. Deine Investition von Zeit in Vorbereitung und Selbstreflexion ist entscheidend.

TAG 7 SONNTAG,

MEIN WOCHENPLAN in den vier Lebensbereichen

Arbeit Gesundheit Beziehungen Ich selbst

MONTAG	DIENSTAG	MITTWOCH	DONNERSTAG	FREITAG	SAMSTAG	SONNTAG

TAG 8 MONTAG ANALYSIERE DEINE ZEITINVENTUR.

Wir wissen deine Zeitinventur aus der ersten Woche anhand von zwei Ebenen aus:
1. Wie sah es mit deinen vier Lebensbereichen aus? Müde mit Fieber, vorfrüher zu sein, weniger hat Zeit für Arbeit, gut für Gesundheit, oft für Beziehungen und Spaß für dich selbst.
Wie bunt wird dein Bar?

Wie zufrieden bist du mit dem Ergebnis?
Welche Erkenntnis ziehst du daraus?

Welcher Bereich in deinem Leben kommt vielleicht zu kurz?

Woran liegt das?

Wie ist dafür verantwortlich?

Welche Aktivitäten lassen sich aus den Ergebnissen ableiten?

2. Was sagt dir das Prinzip „Mythen Vertrieb“ über? Schau dir deine Aktivitäten an. Woher du der Prinzip „Jedem Vertrieb“? Du musst klar sein, du brauchst eine Prozedur zwischen dem und Vertrieb. Benutze zur Reflexion auch deinen kumulierten Verkäuflicher vom Samstag hat du die vergessenen Anzahl an verkauften Kundenkarten erreicht?

Traverse du die Arbeitsbereiche Bereich und Vertriebs vorangetrieben? Woher ja, nach welchen Kriterien?

TAG 7 SONNTAG WOCHENPLANUNG.

Hier ist Baum für deine Wochenplanung in allen vier Bereichen. Annotieren geht für heute. Erhöhe dich. Konzentriere dich auf die Bereiche, die dir am wichtigsten sind. Du arbeitest hart, also ist es gut, wenn du dir einen Plan für die Woche machst.

MEINE 5 WICHTIGSTEN WOCHENZIELE

1

2

3

4

5

Um diese Ziele zu erreichen, werde ich
Weniger/ Mehr von tun ...
und mehr/ weniger machen ...

Netflix für Verkäufer



Einwandbehandlung im Verkauf (zu teuer, keine Zeit...

59.150 Aufrufe • vor 4 Jahren

Untertitel



Telefonakquise - Der Leitfaden | Kaltakquise

23.869 Aufrufe • vor 3 Jahren

Untertitel



No Go's im Verkauf: Verkäufer lasst das sofort!

9649 Aufrufe • vor 3 Jahren

Untertitel



D2D-Vertrieb | Door to Door Vertrieb | Direktvertrieb

7663 Aufrufe • vor 2 Jahren

Untertitel



Verkaufen im Einzelhandel | Kundenansprache

7571 Aufrufe • vor 3 Jahren

Untertitel

Verkaufstipps ▶ Alle wiedergeben

Einfach mehr verkaufen! Manchmal fehlt zum Verkaufs-Erfolg nur eine kleine Anregung. Hier findest du erprobte Praxis-Tipps rund ums Verkaufen. In diesem Sinne: Auf gute Geschäfte!



Verkaufen auf Messen | Messegespräch



Erfolgreiche Preisverhandlungen im...



Einwandbehandlung im Verkauf (zu teuer, keine Zeit...



Mehr Autos verkaufen | Automobilverkauf



Social Selling | Social Media im Vertrieb



VORFAHRT VERTRIEB – DAS PROGRAMM



der**LÖSER**.
Vertrieb macht aus Ware Wert

