



LÖSCHER 

Coaching | Consulting

Investment & More – Zusammenfassung für Teilnehmer
„Hör‘ auf zu verkaufen und sei erfolg-reich !“
Wie Sie mit VALUE SELLING mehr und leichter verkaufen.

April 2013

Agenda VALUE SELLING

Die Möglich-Macher-Strategie

**Value Selling –
den Kunden souverän zum Kauf führen**

**Um einen Kunden zu gewinnen,
musst Du den Menschen verstehen**

Die Kunst des Überzeugens – im Erstkontakt beeindrucken

LÖSCHER 

Coaching | Consulting

DIE 5 KUNDEN-TRENDS

1. **Der Kunde will nichts verkauft bekommen, sondern KAUFEN.**
2. **Der Kunde „kauft“ nicht Ihr Produkt, sondern was dieses für ihn bewirkt.**
3. **Der Kunde kauft virtuelle Produkte in sensuellen Märkten.**
4. **Der Kunde vermeidet Sofort-Entscheidungen.**
5. **Der Kunde wünscht sich Ihr aufrichtiges Interesse an seinen Herausforderungen und Problemen sowie an seiner Person.**

Agenda VALUE SELLING



Die Kunst des Überzeugens – im Erstkontakt beeindrucken

**4 Fragen,
die Kunden im Erstkontakt
immer stellen –
nur selten Ihnen !**



1. Frage: WER SIND SIE?



- Worin sind Sie Experte/in? Tun Sie Ihren Job mit spürbarer Begeisterung?
- Warum soll z. B. ein Kunde gerade bei **Ihnen** kaufen?
- Was ist Ihr Anliegen?
- Warum tun Sie das, was Sie tun?
- Schaffen Sie Klarheit bzgl. Ihres SELBSTVERSTÄNDNISSES: Sie bieten Ihren Kunden etwas sehr Nützliches und Wertvolles.

2. Frage: WAS WOLLEN SIE?



- Wie können Sie das Interesse wecken im Erst-Kontakt ?
- Mit einem „Aufzugs-Satz“
- Die emotionale Mehrwert-Story
 - transportiert den Produkt-Nutzen in den kopf des Kunden
 - und ist ein Wertebekenntnis.

3. Frage: Was werde ich haben, was ich bisher nicht hatte?

„Der Kunde „kauft“ nicht
Ihr Produkt,
sondern was dieses für ihn
bewirkt / tut !“



Was bewirkt / tut Ihr Produkt für den Kunden?

➤ Wirksame Nutzenargumente mit der L.E.N.A. – Methode

Mein Produkt / Anlagekonzept / Servicekonzept

➔ ermöglicht ...

➔ führt zu ...

➔ sorgt für ...

➔ erleichtert ...

➔ sichert ...

➔ spart ...

➔ verhindert ...

➔ schafft ...

➔ verhilft ...

➔ ...

➔ befreit von ...

4. Frage: HANDELN SIE IN MEINEM INTERESSE?



... den find' ich sympathisch !“

Ihre „energetische Signatur

„Was Sie denken und fühlen, strahlen Sie aus und ist durch Ihre Körpersprache zu sehen und in Ihrer Stimme zu hören. Dies wird vom Kunden (unbewusst) wahrgenommen.“

„Bringen Sie sich in einen guten Zustand.

Stimmen Sie sich auf den Kunden ein.

Gestalten Sie Ihren inneren Dialog aktiv und positiv – für eine sympathische und anziehende Ausstrahlung!“

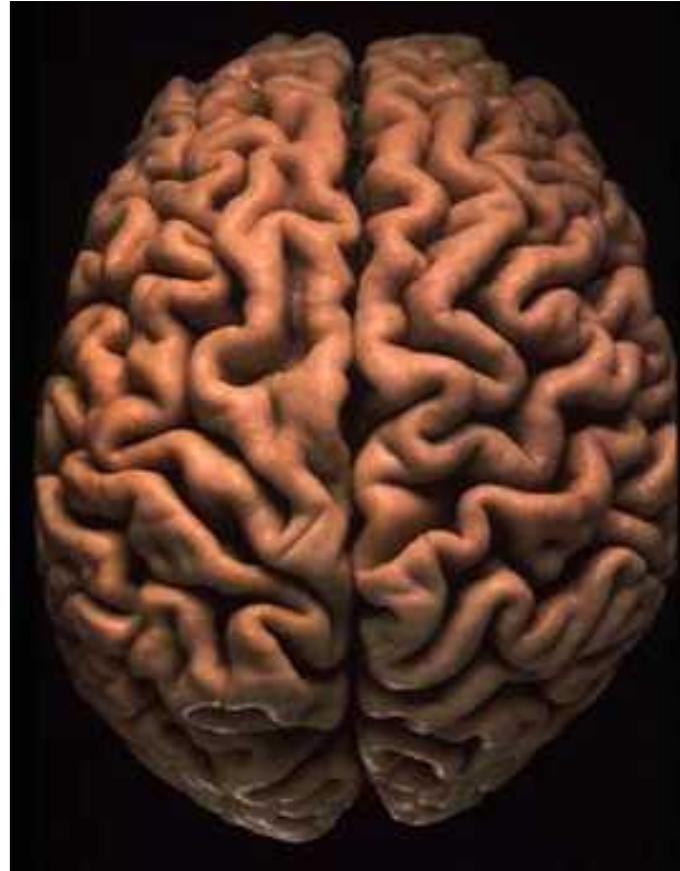
Agenda VALUE SELLING



**Um einen Kunden zu gewinnen,
musst Du den Menschen verstehen**

Die Kunst des Überzeugens – im Erstkontakt beeindrucken

Wie entsteht eigentlich (Kauf-)Verhalten?

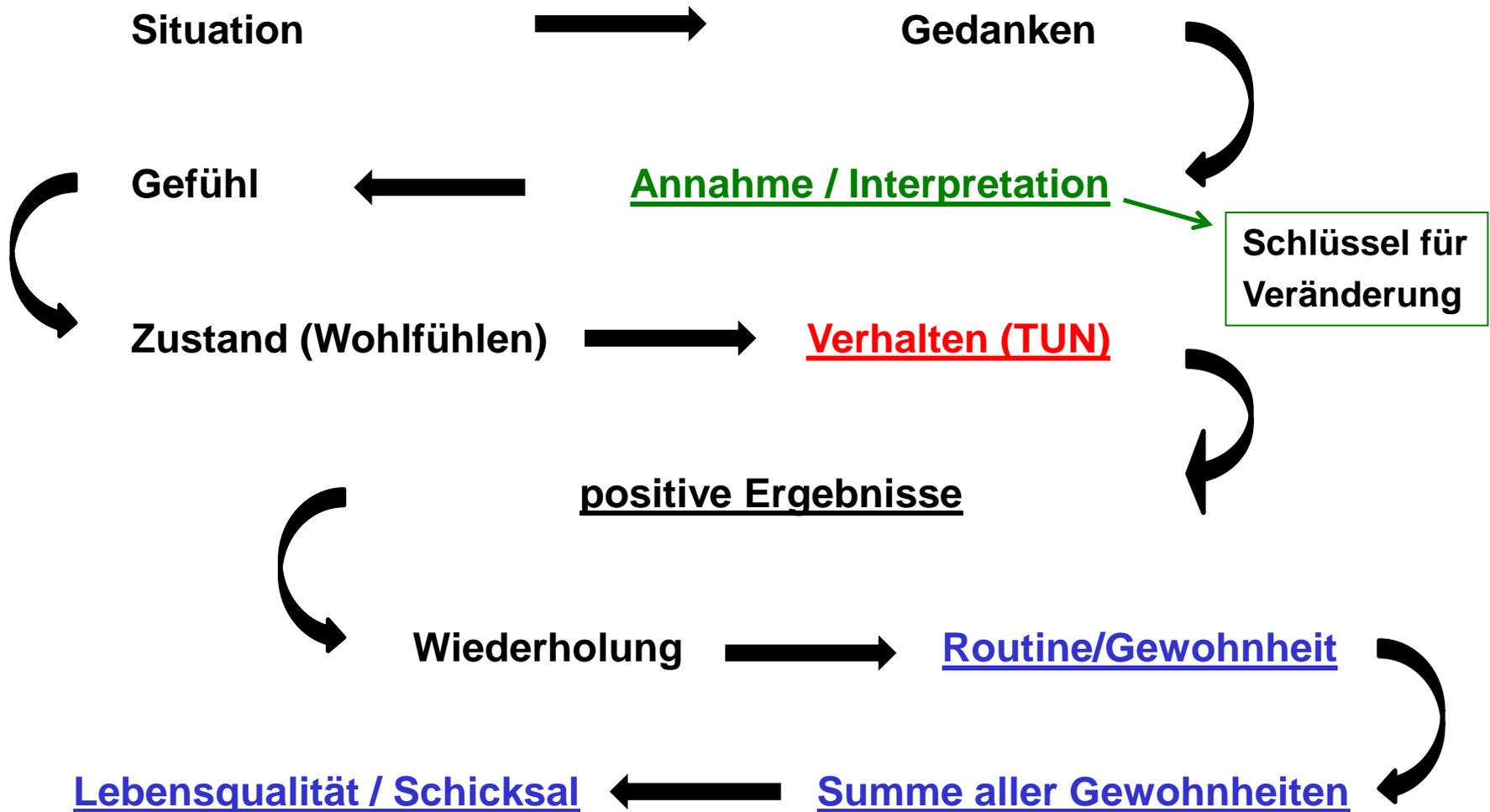


Entschlüsseln Sie den „Denken-Fühlen-Handeln – Code“ Ihres Kunden

LÖSCHER 

Coaching | Consulting

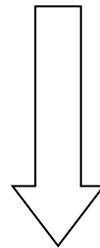
Wie entsteht eigentlich (Kauf-)Verhalten?



Shift im Kopf

=

neue Annahme

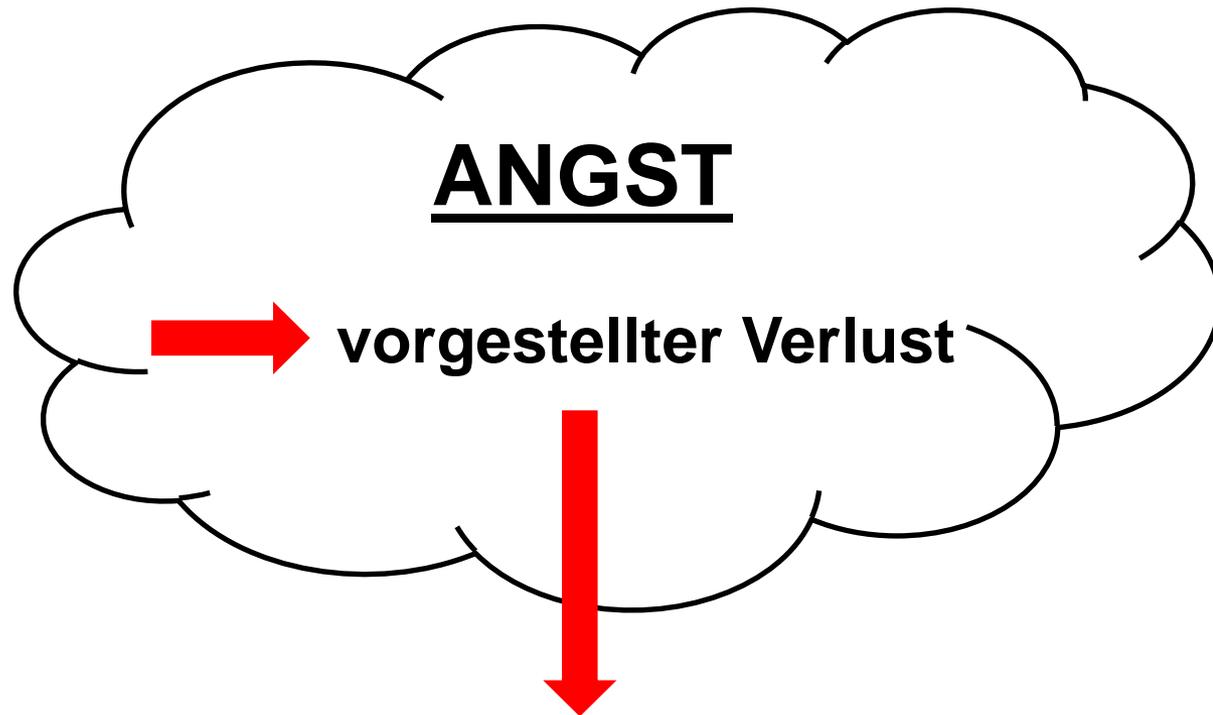


andere Sicht der Dinge

=> neue Möglichkeiten!

LÖSCHER 

Coaching | Consulting



... mit dem Kunden klären !!
Finde heraus, was er befürchtet und löse dies auf.

**„Die Lust zu gewinnen
muss größer sein,
als die Angst zu verlieren!“**

Jürgen Klopp, BVB

Agenda VALUE SELLING



**Value Selling –
den Kunden souverän zum Kauf führen**

**Um einen Kunden zu gewinnen,
musst Du den Menschen verstehen**

Die Kunst des Überzeugens – im Erstkontakt beeindrucken

LÖSCHER 

Coaching | Consulting

Die neue Verkaufsphilosophie

**Kunden wollen nichts
verkauft bekommen.**

Kunden wollen KAUFEN !



***„Wir verdienen kein Geld, indem wir Produkte verkaufen.
Wir verdienen Geld, wenn wir den Kunden helfen,
Kaufentscheidungen zu treffen.“***

Jeff Bezos, Gründer und Chef von Amazon

„Das beratende Verkaufen im Kunden-Kopf“

**„Ein Beratungs-, Führungs-
und Coaching-Prozess
zum Kauf des Kunden.“**

Was ist Coaching ?

Einem Kunden (oder sich) ermöglichen,

- ein Problem zu lösen,
 - eine Herausforderung zu meistern,
 - eine Grenze zu überwinden,
- um ein Ziel erreichen zu können.

SIE

**müssen Ihrem Produkt
einen**

WERT HINZUFÜGEN !

(Ausnahme: Sie haben ein einzigartiges Produkt.)

Agenda VALUE SELLING

Die Möglich-Macher-Strategie

**Value Selling –
den Kunden souverän zum Kauf führen**

**Um einen Kunden zu gewinnen,
musst Du den Menschen verstehen**

Die Kunst des Überzeugens – im Erstkontakt beeindrucken

LÖSCHER 

Coaching | Consulting

**Der Finanzdienstleister/in
der neuen Generation ist ein
„MÖGLICH-MACHER“**

MÖGLICH-MACHER“ =

**dem Kunden dabei helfen,
das zu bekommen, was er**

- **HABEN**
- **TUN**
- **SEIN will.**

„Der 5-Finger-Erfolgs-Check“



**... die Rettungsboote und Helikopter
sind auch für Sie ständig unterwegs !**



LIFE-COACHING

Mehr Gewinn und mehr Sinn für Finanzdienstleister

○ 12. Juni 2013 in Frankfurt / Main.

○ **Sonderpreis: € 250,00.**

(zzgl. MwSt. € 297,50) Im Preis inklusive sind Pausen- und Mittagverpflegung sowie Tagungsgetränke).

LIFE-COACHING

Mehr Gewinn und mehr Sinn für Finanzdienstleister

Dieses außergewöhnliche Erfolgsseminar

- ✓ ermöglicht Ihnen höhere Umsätze
- ✓ verhilft Ihnen zu einer nicht endende KUNDEN-PIPELINE
- ✓ zeigt Ihnen auf, wie Sie aus Veränderungen neue Chancen kreieren
- ✓ ermöglicht Ihnen auch schwierige Gespräche zu einem guten Ergebnis zu führen
- ✓ sorgt für mehr Erfolg und Erfüllung in Ihrem Beruf
- ✓ verbessert Ihre Work-Life-Balance
- ✓ beugt einem Burnout wirksam vor.

LIFE-COACHING

Mehr Gewinn und mehr Sinn für Finanzdienstleister

Teilnehmer-Stimmen:

„Ich bin eher frustriert und „abgearbeitet“ in das Seminar gegangen. Doch da ging bei mir der „Knopf“ auf. Jetzt übernehme ich wieder die aktive und gestaltende Rolle für und in meinem Leben!“

Bernd Koffer, Bezirksleiter Allianz Versicherungen

„Das war das bisher beste und wichtigste Seminar in meiner langjährigen beruflichen Entwicklung überhaupt.“

Hans-Jörg Stiens, Verkaufsleiter DAS INVESTMENT

„Das Beste was ich bisher kennengelernt habe. Die verschiedenen Coaching-Methoden und die praktischen Übungen waren super. Ich kann dies mit ganzem Herzen weiterempfehlen. Es wird jeder davon profitieren. Danke.“

Sabine Härtl, Prokuristin Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG

Viel Erfolg und eine glückliche Zeit !



Ihr Roland M. Löscher

www.rolandmloescher.de info@rolandmloescher.de

Unser Leistungsspektrum



Die Steigerung der

- Leistungen in Vertrieb und Verkauf
- persönlichen Leistungsfähigkeit
- Führungs- und Coaching-Kompetenz



Unsere Angebote



➤ **LÖSCHER KUNDEN-PIPELINE®**

➤ **VALUE SELLING**

➤ **Effizient FÜHREN mit COACHING**

➤ **BUSINESS- und SALES-COACHING**

Ausbildung zum zertif. Business Coach (DGMC)

➤ **LIFE-COACHING**

➤ **LEBENS- und ERFOLGSBERATUNG**



Vita Roland M. Löscher



Ausbildungen:

- Gross- und Außenhandelskaufmann
- Diplom-Betriebswirt (FH)
- zertif. NLP-Master-Practitioner (INLP/DVNLP)
- zertif. Business Coach (DGMC)
- zertif. Lebenslehrer (AHW)
- weitere vertiefende Coaching-Weiterbildungen

Führungs- und Vertriebserfahrungen:

- Personalleiter - 10 Jahre metallverarbeitende Industrie sowie Handel und Service von Baumaschinen (Marktführer Europa)
- Geschäftsführer – 3 Jahre in der Branche Bildung und Seminare
- Geschäftsführer Vertrieb, Vorstand, Vors. des Aufsichtsrates – 11 Jahre in der Finanz- und Immobilien-Branche.
Aufbau eines Vertriebsunternehmens mit € 420 Mio. Umsatz in 8 Jahren

Gründer und Inhaber von LÖSCHER Coaching | Consulting (LCC), Markdorf am Bodensee. „Mehr Gewinn und mehr Sinn“

Autor des Buchbestsellers “Verkaufen in der Krise”, Walhalla Fachverlag, 2009, 4. Auflage sowie “49 schnelle Wege zum Umsatzwachstum”, Gabler Verlag, 2010. Mehr als 50 Fachpublikationen zu Vertriebs-, Coaching- und Personalentwicklungsthemen.

Lehrtätigkeit:

- ZfU International Business School (CH)
- Deutsche Immobilien Akademie an der Universität Freiburg
- Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Vorarlberg (A), 2003 - 2007

LÖSCHER 

Coaching | Consulting

Referenzen

ADAC

Allianz 

 **Bayer**

BayBG 

 *Offen für alle*
Bayerische Beamten Versicherungen

Baywobau 

DJE  Kapital AG

DAS INVESTMENT

UNTERNEHMENSGRUPPE BOCHUM
WÄSSE-bau

Julius Bär

 **JUNG, DMS & CIE.**
AKTIENGESELLSCHAFT

LST®

Sparinvest

METZLER
B. Metzler seel. Sohn & Co.

die Stuttgarter
Alles Gute für die Zukunft


**WIENER
STÄDTISCHE**
VIENNA INSURANCE GROUP

WAGNERGROUP

ZEPPELIN®

LÖSCHER 

Coaching | Consulting

Auszeichnungen



**“Best of Semigator-Trainer/Coach
Deutschland 2009/2010/2011/2012/2013”**

**Von 2004 bis 2008
“Member of EXCELLENT SPEAKERS
TOP 100”**

Zertifiziert nach DGMC-Standard



KONTAKT

LÖSCHER Coaching | Consulting

Zum Alpenblick 6
88677 Markdorf a. Bodensee

Tel.: 0049-7544-742694

Fax: 0049-7544-742687

info@rolandmloescher.de

www.rolandmloescher.de

LÖSCHER 

Coaching | Consulting