

SALES IS COMBAT.

Verkaufen mit
maximaler Schubkraft.



KEYNOTE ABSTRACT.

Sie kennen das: Zunächst läuft das Verkaufsgespräch wie ein Schönwetterflug. Doch wie aus heiterem Himmel tauchen unvorhergesehene Ein- und Vorwände, unrealistische Preisvorstellungen oder komplett neue Bedingungen auf dem Radar auf. Das Verkaufsgespräch gerät in heftigste Turbulenzen, Sie sind unter Beschuss und genau diese Minuten zählen: Jetzt entscheidet sich, ob Sie erfolgreich abschließen oder Ihre Sales-Mission abstürzt.

Eins ist klar: Im Vertrieb zählt nur der Verkaufserfolg. Das ist eine klare Mission - und ein täglicher Kampf in einem Umfeld, das sich permanent und dynamisch verändert. Verkäufer und Kampfpiloten haben vieles gemeinsam. Beide erreichen ihre Ziele nur dann sicher, wenn sie detailliert planen und ihr Situationsbewusstsein hochhalten. Viele Verkaufsgespräche und Sales-Pitches scheitern nicht am Kunden, sondern am Verkäufer - an unvollständiger Vorbereitung und zu geringem Situationsbewusstsein.

Kampfpiloten und Spitzenverkäufer überlassen nichts dem Zufall. Sie analysieren vor jeder Mission die erfolgskritischen Parameter. Sie entwickeln Taktiken und Gegenmaßnahmen für jede (un)mögliche Situation. Permanentes Training, minutiöse Planung, ein konstant hohes Situationsbewusstsein: Das sind die Erfolgsfaktoren für die „Mission complete“ - für den Verkaufserfolg.

Überlassen auch Sie nichts dem Zufall. Steigen Sie ins Cockpit und tanken entscheidende Impulse für Ihre tägliche Vertriebsarbeit. Holger Lietz kennt als Kampfpilot und Top-Manager beide Welten und verbindet seine Erfahrung zu den entscheidenden Einsichten, die im Kopf bleiben. Lietz zeigt Ihnen:

- **Wie Sie unter „Gefechtsbedingungen“ für den Erfolg trainieren** - um optimal vorbereitet in die Verkaufsgespräche zu gehen.
- **Wie Sie sich in Ihrer „Mission Verkauf“ auf jede Situation vorbereiten** - auch auf die vermeintlich unwahrscheinlichen.
- **Wie Sie Ihr Situationsbewusstsein jederzeit hochhalten** - damit Sie im entscheidenden Moment richtig agieren.

ZIELGRUPPE.

- **C-Level, Vertriebsleiter, Führungskräfte**, die ihre „Sales-Crew“ mit maximaler Schubkraft zum Erfolg führen wollen.
- **Sales-Manager**: Für alle, die ihre tägliche „Sales-Mission“ sicher nach Hause bringen wollen.

VORTRAGSDAUER: 45 oder 60 Minuten.

**Schalten Sie jetzt den Nachbrenner ein: Mit einem Vortrag,
der Ihren Verkauf konkret voranbringt!**

