

»Keinen Auftrag haben Sie schon!«



# **LUTZ LOCHNER**

# **TRAINING & COACHING**

**»Vertriebserfolg ist Einstellungssache«**

**»Der Wille zur Veränderung zählt.**

**Ich unterstütze Sie mit guten Ideen und kompetenten Konzepten, die Einstellung Ihrer Außendienstmitarbeiter ins Positive hin zu wandeln.**

**Vorteil für Sie: Ihr Vertrieb erkennt sein volles Potenzial, durch die Verhaltensänderung wächst die Kundenzufriedenheit und Sie erreichen eine Umsatzsteigerung.«**

Lutz Lochner – Experte für Verhaltensänderung im Vertrieb

## Praxiserfahrung wissenschaftliches Fundament emotionale Kompetenz

Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann, einem Studium zum Dipl.-Betriebswirt (FH) und einer professionellen Vertriebstrainerausbildung bin ich seit 1999 im Vertrieb tätig.



- Externe Zertifizierung durch Q-Pool 100
- NLP-Practitioner, DVNLP
- Europäischer Gründerpreis 2005 für Vertriebsleistungen bei der Neugründung von Seminarportal.de – die Plattform für Weiterbildung im Mittelstand
- ZQS: »Certified Sales Professional«
- GSA: »Professionell Member«

Als Experte für Verhaltensänderung von Verkaufsmitarbeitern mit erklärungsbedürftigen Produkten berate und coache ich speziell mittelständische Unternehmen, aber auch Banken vor allem darin, ihr volles Potenzial zu erreichen – durch die richtige innere Einstellung und Motivation ihrer Belegschaft.

Mein Prinzip ist es, die Mitarbeiter individuell zu betreuen, ihr schlummerndes Können zu wecken und sie zum Erleben dieser neuen Kompetenzen zu ermutigen. Wenn ich sie auf Reisen begleite, kann ich ihren Erfolg selbst miterleben – sie überzeugen nun den Kunden vom Produkt mit all seinen Alleinstellungsmerkmalen (USPs), sodass ihm der Nutzen augenfällig wird. Durch dieses Selbst-Erleben werden sie sich ihrer Kompetenz bewusst, sie werden für sich selbst erfolgreicher und somit auch für ihre Firma.

Der psychologische Aspekt ist von zentraler Bedeutung, deshalb gehe ich auch stets ganz genau auf meine Klienten ein. **Keine Firma ist wie die andere – nutzen Sie deshalb mein neues Trainingskonzept!**

## **Nutzen Sie mein Know-How für Ihre Firma**

Haben Sie das Gefühl, Ihre Vertriebsabteilung könnte mehr erreichen? Ihre Firma weiterbringen? Aber irgendwie springt der Funke zum Kunden nicht über, Ihre Mitarbeiter sind dadurch demotiviert, das Geschäft läuft schlechter ... Sie befinden sich in einem Abwärtsstrudel.

### **HALT – reagieren Sie**

Sie können Ihre Produkte durch eine nachhaltige Verhaltensänderung Ihrer Außendienstmitarbeiter effektiver vertreiben. Jeder besitzt ungenutztes Potenzial – wecken Sie in Ihrer Firma die schlummernden Kompetenzen!

Ihre Verkaufs- und Außendienstmitarbeiter werden durch den Erfolg zufriedener. Und dies spüren auch Ihre Kunden. Denn durch eine optimale auf sie abgestimmte Beratung erkennen sie den Mehrwert Ihres Produkts für sich selbst. Und von dieser Kundenzufriedenheit profitieren wiederum Sie auf lange Sicht, durch Kundenbindung, Empfehlung an Neukunden und Umsatzsteigerung.

Mein neuartiges Konzept des Vertriebsstrainings ist individuell auf Ihre spezielle Situation und Ihre Mitarbeiter abgestimmt. In Seminaren, Vorträgen und beim persönlichen Coaching aktiviere ich Ihre Fähigkeiten.

Grundlage ist ein individueller Plan, der für Sie und Ihre Firma, Ihre Verkaufs- und Außendienstmitarbeiter maßgeschneidert wird.

Ihre Wünsche und die Bedürfnisse Ihrer Firma geben die Maßnahmen vor. Gemeinsam erreichen wir durch das von mir entwickelte Schulungskonzept eine konsequente Verbesserung der Situation – Sie müssen es nur wollen!

Als Experte für Verhaltensänderung bei Außendienstmitarbeitern (ADM) blicke ich auf zahlreiche erfolgreiche Trainingseinheiten zurück, die auch Sie für Ihre Firma nutzen sollten.

Umsatzsteigerung ist machbar, steigern Sie hierfür die Kompetenz ihrer Mitarbeiter!



## Seminare

In individuell auf Ihre Firma abgestimmten Seminaren gehe ich auf die Stärken und Schwächen Ihrer Mitarbeiter ein. Ideal ist ein Training in genau für sie aufeinander abgestimmten Intervallen. Eine zentrale Rolle spielt das eigenständige Erleben von verschiedenen positiven Impulsen. Es führt zu neuen und dauerhaft starken Verknüpfungen im Gehirn und bewirkt eine Veränderung der inneren Einstellung, auch zum Erfolg.

### **Angewandte Methoden sind**

- intensive Gruppenarbeit mit Arbeit an echten Einzelfällen.  
Sie bedingt Interaktion und Feedback und führt den Teilnehmern durch Perspektivwechsel die Reaktion auf ihr Handeln vor Augen.
- Training im Intervall,
- Wiederholungen,
- Kommunikation auf möglichst vielen Sinneskanälen der Teilnehmer (v. a. visuell, auditiv und kinästhetisch),
- begleitendes Einzelcoaching,
- Mitreise im Außendienst.

### **Ihre Vorteile einer Einstellungsveränderung bei ADM und einer Zusammenarbeit mit mir sind**

- Lernerfolg Ihrer Mitarbeiter, führt zu
- Verhaltensoptimierung,
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung,
- Umsatzsteigerung.

Nutzen Sie den mehrfachen Motivations-Effekt durch die Intervalle: Ihre Mitarbeiter merken, wie sie von Intervall zu Intervall besser werden und mehr Erfolge erzielen. Dadurch entsteht eine dauerhafte Einstellungsänderung **und mehr Freude an der Arbeit im Vertrieb. Gerne berate ich Sie weiter!**



## Coaching

Im intensiven Einzeltraining gehe ich genau auf die Bedürfnisse Ihres jeweiligen Mitarbeiters ein. Seine Schwächen, aber auch seine Stärken zu analysieren ist Ausgangspunkt einer jeden Schulung. Seine bestehenden Kompetenzen klar herauszustellen und zu erweitern ist die Basis einer Einstellungsänderung, die sich positiv auf sein Verkaufsverhalten und seinen Umsatz auswirkt.

Alle im Seminar angewandten Methoden können hier verfeinert und intensiver eingesetzt werden. Insbesondere die persönliche Begleitung, bei einer Kundenreise beispielsweise, stärkt die Fähigkeiten Ihres Mitarbeiters und verankert in seinem Gedächtnis auf Dauer die im Training erworbenen neuen Kompetenzen.

**Wollen Sie sich ein deutlicheres Bild von den Möglichkeiten für Ihre Firma machen? Sprechen Sie mich an!**

## Vorträge

Gerne stelle ich Ihnen in Vorträgen neue Ansätze für Umsatzsteigerung, Vertriebstaining oder erfolgreiche Einstellungsoptimierung vor. Als Experte für Verhaltensänderung im Vertrieb und für Kompetenzoptimierung bin ich der richtige Ansprechpartner.

**Besonders zu empfehlen für alle, die in Verkauf und Vertrieb beschäftigt sind:**

### ■ Vertrieb & Vertriebssteuerung

„Es gibt nichts Gutes, außer: Man tut es!“ *Erich Kästner*  
Ethik im Verkauf

„Konfuzius sagt ....“ Besser verkaufen  
mit asiatischen Gedanken

### ■ Infoselement ©

Warum Top-Verkäufer  
mehr erreichen

## Referenzen

Sie sind nicht allein! Ich konnte schon zahlreichen Unternehmen durch individuell auf sie abgestimmtes Vertriebsstraining helfen.

Eine Auswahl sehen Sie hier:

- Akademie E3
- AMA Fachverband für Sensorik e.V.
- BITS Business and Information Technology School gGmbH
- BMW AG
- DEKRA-Personaldienste GmbH
- Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG
- Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule Regensburg
- Internationale Handelskammer Florida
- Leica Geosystems AG
- marmato GmbH
- medialog GmbH & Co. KG
- Nestlé Schöller GmbH und Co. KG
- Personalforum Hohenlohe
- SAP Deutschland AG & Co. KG
- Siemens AG
- Sto AG
- TUNAP Deutschland Vertriebs GmbH & Co. Betriebs KG
- Wirtschaftsakademie Pfalz
- Würth Elektronik GmbH & Co. KG
- Würth Solar GmbH & Co. KG

## Lutz Lochner

Diplom-Betriebswirt  
Bankkaufmann  
Vertriebsstrainer

Kelsterbacher Str. 2 c

D-60528 Frankfurt

Tel. +49 (0)69 67733876

Fax +49 (0)69 67733938

kontakt@lutzlochner.de

[www.lutzlochner.de](http://www.lutzlochner.de)