



Kompakt an nur 1 Tag:

Frech verkaufen!

Schusters Trau-dich!-Methode

1. Trau-dich: Sei lästig!
2. Trau-dich: Vergiss den Vertriebschef!
3. Trau-dich: Mach's dir leicht!
4. Trau-dich: Sei persönlich!
5. Trau-dich: Lass die Sau raus!
6. Trau-dich: Pfeiff aufs Abitur!
7. Trau-dich: Verplemper' deine Zeit!

Ihr persönlicher
Trau-dich!-Assistent:
In jeder Situation perfekt
agieren.

Jede(r)
Teilnehmende erhält
kostenlos ein
Exemplar des
Bestsellers



Führungskräfte aus Verkauf und Vertrieb, Vertriebsleiter, Key Account Manager und Kundenbetreuer lernen

- ✓ mit verblüffenden und verblüffend einfachen Methoden ihren Umsatz verblüffend schnell und stark zu steigern.
- ✓ welche verrückten und total tabuierten Blockaden gute Verkäufer und Verkaufsleiter davon abhalten, überragende Verkäufer und Verkaufsleiter zu werden.
- ✓ ihre eigene Kompetenz und Persönlichkeit als Kern jeden Erfolgs und als Umsatz-Booster ohnegleichen zu entdecken und wirkungsvoll zu entfalten.
- ✓ den Trau-dich!-Zyklus als einfache aber immens effektive Master Method für Erfolg, Karriere und persönliche Zufriedenheit zu beherrschen.



Was Sie davon haben

Eigentlich wissen wir alle es längst: Verkaufserfolg ist 20 Prozent Fachkompetenz und 80 Prozent reiner, echter, unverfälschter Mumm in den Knochen. Nicht der fachkompetente Verkäufer macht die Mega-Deals und kommt in den Club der Umsatzmillionäre. Hey, fachkompetent sind wir doch alle! Nein, es ist der freche Verkäufer, der den Vogel abschießt, den Super-Deal einfädelt, den fetten Kunden holt, den „unmöglichen“ Auftrag angelt. Nicht weil er so fachkompetent wäre – er ist es! Sondern weil er sich traut, was andere sich nicht, nicht mehr oder noch nicht trauen. Und das hat nichts mit Motivation zu tun!

Sondern mit ganz konkreten, in ganz konkreten Verkaufsphasen auftretenden Trau-dichs!, die ein Trau-dich!-Champion beherrscht und ein mittelmäßig erfolgreicher Verkäufer eben nicht. Produkte sind wichtig, aber wichtiger sind die Trau-dichs!. Preise sind wichtig, aber wirksamer sind Trau-dichs!. Rhetorik ist nützlich, aber die Trau-dichs! sind entscheidend. Lernen Sie diese kennen. Und anwenden. Und genießen. Denn: Wer sich traut, wird belohnt.

Warum Sie danach besser sind

*Der freche
Verkäufer macht
den Deal!*

Der Trau-dich!-Workshop macht Sie besser, erfolgreicher, umsatzstärker und Sie und Ihren Chef zufriedener, weil Sie danach

- sich Dinge trauen, von denen Sie vorher nicht mal zu träumen gewagt hätten.
- vom Wissen zum Machen kommen.
- den Unterschied zwischen banalen, ineffektiven und eigentlich überflüssigen Visitenkarten-Kontakten und echten, persönlichen, menschlichen, wirkungsvollen, auftragsförderlichen und umsatzinduzierenden Kontakten kennen und vor allem beherrschen.
- nicht länger der Verkäufer oder Fußabtreter Ihrer Kunden sind, sondern deren bester Freund.
- wissen, dass nicht Produktkatalog, Werbeaktion und Preisliste Ihre stärksten Waffen sind, sondern Bierglas, Golfschläger und Teddybär.
- Ihre Kunden auch dann heiß halten können, wenn gerade „nicht viel läuft“.
- professionell lästig fallen können: freundlich, höflich, respektvoll – aber unerbittlich wie ein Pitbull-Terrier.
- keine drei, vier Kundengespräche mehr brauchen, sondern schon in den ersten 20 Minuten den Kunden nachhaltig beeindruckten.
- Ihren Kunden auch und gerade das verkaufen werden, woran diese noch gar nicht gedacht haben.
- nicht länger wie ein Persischer Teppichhändler herumeiern, sondern die Abschlussfrage genau zum richtigen Zeitpunkt stellen – und erfolgreich, versteht sich.



Was Sie erleben werden

1. Was die Welt im Innersten zusammenhält: Die 7 Trau-dichs!

- Das Trau-dich!-Paradigma: Nicht die Klugen ernten den Erfolg, sondern die Frechen
- Die 7 Trau-dichs! für Verkauf, Karriere, Familie und Erfolg

2. Drehen Sie das große Rad: Der Trau-dich!-Zyklus

- Verkaufen ist viel einfacher als die Gurus (und Ihr Vorgesetzter) Ihnen einreden wollen.
- Machen Sie immer nur dasselbe: den Zyklus rauf und runter.

3. Warum wir versagen: Die 10 Trau-dich!-Sünden

- Respektlos, aggressiv und besserwischerisch ist nicht frech!
- „Der Kunde ist König!“ ist der Rechtfertigungs-Wappenspruch von Weicheiern und Warmduschern.

4. Stark in allen Lebenslagen: Das Trau-dich!-Cockpit

- Das Leben ist einfach, aber nicht leicht: Das passende Trau-dich! für alle Verkaufssituationen.
- Was für den Schreiner der Hobel ist, ist für den Trau-dich!-Champion sein Cockpit.

5. Wie fit sind Sie? Das Trau-dich!-Quiz

- Sie sehen auf den ersten Blick: Wo kann ich was im Handumdreh'n noch besser machen?
- 22 kritische Verkaufssituationen, die Sie sofort verbessern können.

6. Die Transfersicherung: What to do on Monday morning

- Ihre persönliche Trau-dich!-To-do-Liste
- Was Sie schon am Tag danach besser machen wollen und werden.

Klaus Schuster, MBA

Natürlich bin ich heute das, was Amazon einen „Bestsellerautor“ nennt. Aber im Verkauf kenne ich mich deshalb so gut aus, weil ich im Verkauf groß geworden bin. Ich habe das Business von der Pike auf gelernt.

Bereits im zarten Alter von 15 Jahren habe ich als Lehrling in einem Elektro-Fachgeschäft angefangen. Ich habe mein Handwerkszeug früh bekommen. Deshalb fiel es mir auf meinem weiteren Berufsweg nicht schwer, später dann den Privatkundenbereich einer großen Bank zu übernehmen. Zwischendurch war ich Bankvorstand. Und auch heute noch verkaufe ich den lieben langen Tag: Beratungs-, Coaching- und Trainingsdienstleistungen, meine Bücher, meine Projektideen ...

Das heißt: Ich bin der erste Tester meiner Ideen. Was ich Ihnen erzähle, mache ich nicht nur selber jeden Tag. Ich erlebe auch jeden Tag, dass und wie gut es funktioniert. Überzeugen Sie sich!