

FRECH VERKAUFEN!

Die Trau-dich!-Methode

Der Vortrag zum Buch

Kaum war das Buch „Der freche Vogel fängt den Wurm“ erschienen, da läuteten die Verkäufer und Vertriebsleiter Sturm bei uns. Denn jedem im Vertrieb war auf den ersten Blick klar: Das ist unser Thema!

Verkaufserfolg ist 20 Prozent Produktkenntnis 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. 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. Sie, Ihre Verkäufer, der Vertriebs- und der Verkaufsleiter.

Der 1-stündige Vortrag wendet sich an alle, die verkaufen müssen, wollen, sollen und das nicht nur sehr viel erfolgreicher, sondern auch sehr viel zufriedener tun möchten. Denn wer sich was traut, dem winkt nicht nur das Geld, sondern auch das Glück.

Klaus Schuster, MBA



Klaus Schuster war lange Jahre Vorstand eines großen, internationalen Finanzinstituts. Er war als Troubleshooter in aller Herren Länder unterwegs und betreute federführend den Aufbau eines Filialunternehmens in Osteuropa. Inzwischen leitet er sein eigenes Unternehmen, mit dem er Topmanager, Junior Executives, High Potentials und Vertriebsmitarbeiter aller Branchen berät, coacht und trainiert. Er schreibt in mehreren Ländern vielbeachtete Fachartikel und Kolumnen, ist Autor des Business-Bestsellers „11 Managementsünden, die Sie vermeiden sollten“ und im Übrigen überzeugt davon, dass er einen Großteil seines beruflichen und gesellschaftlichen Erfolges zwar auch Erfahrung, Vernetzung und Fachkompetenz verdankt – aber vor allem der Tatsache, dass er sich in Themengebiete und in unternehmerische Brennpunkte hineintraut, vor denen Engel furchtsam weichen, um es mit dem britischen Poeten Alexander Pope zu sagen.

