

A professional portrait of Lutz Lochner, a middle-aged man with short, light brown hair and glasses. He is wearing a dark blue suit jacket, a light blue checkered shirt, and a red and white striped tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred outdoor setting with light-colored architectural elements.


Lutz Lochner
VERTRIEB & VERKAUF

**Locken Sie Ihre Verkäufer und
Vertriebsmitarbeiter aus der Reserve**

www.lutzlochner.de



**Unerwünschte Ergebnisse?
Probleme mit Kunden?
Ziele werden nicht erreicht?**



Locken Sie Ihre Verkäufer und Vertriebsmitarbeiter aus der Reserve

Sie merken, dass Ihre Mitarbeiter an sich selbst scheitern? Nutzen Sie diese Herausforderung: Helfen Sie ihnen, wieder mit voller Kraft ins Spiel einzusteigen. Aufmerksam und nahbar findet der Coach und Trainer Lutz Lochner heraus, wo die Blockaden sind und holt sie ans Licht. Wer mit ihm zusammenarbeitet, erlebt Methodenvielfalt perfekt angepasst an die eigenen individuellen Bedürfnisse. Und das wirkt sich positiv aus: in Zahlen, in Erfolgen, in begeisterten Mitarbeitern.

Lutz Lochner schafft glänzend den Spagat zwischen klaren Ansagen und anerkennendem Umgang und entwickelt so eine Gesprächsgrundlage – und das sogar mit Ihren „alten Hasen“. Er speist nicht mit Standardlösungen ab, sondern findet immer neue Wege, zu 100 Prozent auf Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen zugeschnitten.

Ausbildungen

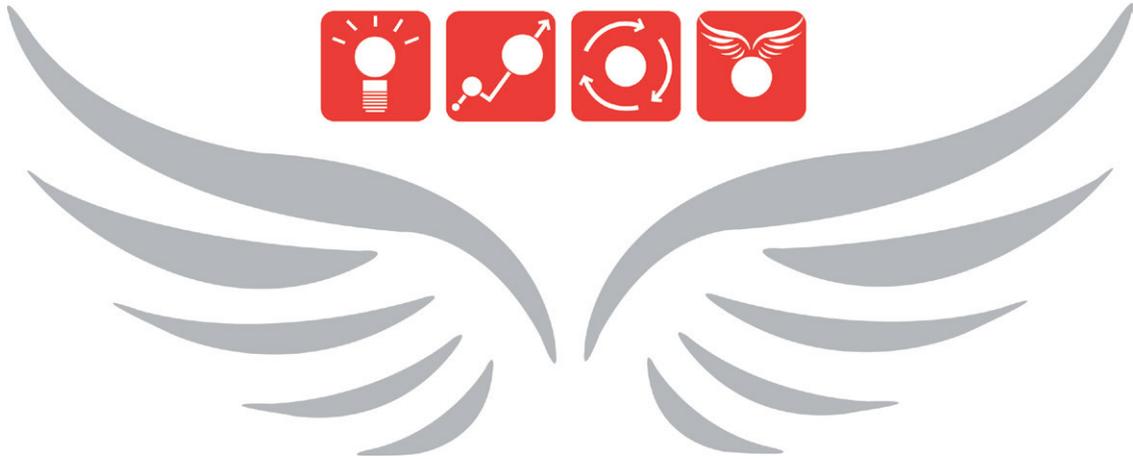
- » Bankkaufmann
- » Diplombetriebswirt (FH)
- » Professionelle Vertriebstrainerausbildungen
- » mehrere Coachingausbildungen (darunter Systemischer Coach)
- » Seit 1999 im Vertrieb aktiv

Zertifizierungen / Auszeichnungen

- » Externe Zertifizierung durch Q-Pool 100
- » NLP-Practitioner
- » Europäischer Gründerpreis 2005 für Vertriebsleistungen bei der Neugründung von Seminarportal.de – die Plattform für Weiterbildung im Mittelstand
- » ZQS: „Certified Sales Professional“
- » GSA: „Professionell Member“
- » Preisträger des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching 2015/16 in Silber
- » Preisträger des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching 2015/16 für das innovativste Trainingskonzept in Gold



Saleswing[®]-Methode



Beflügeln Sie Ihre Mitarbeiter – mit der SALESWING[®]-Methode

Mit den folgenden vier SALESWING-Schritten beflügelt Lutz Lochner Ihre Mitarbeiter, stärkt sie und gibt Ihnen Selbstvertrauen.



WISSEN

Wir erreichen Ziele nicht, wenn wir in uns Blockaden haben, die uns daran hindern. Wichtig ist, dass die Teilnehmer sie bei sich selbst erkennen. Damit ist der wichtigste Schritt bereits getan. Wer weiß, was sein Problem ist, kann daran arbeiten.



INITIATIVE

Viele probieren bei der Lösung ihrer Probleme immer denselben Weg und erwarten, dass es irgendwann schon funktionieren wird. Lutz Lochner erarbeitet deshalb neue Lösungswege und probiert diese aus, bis einer funktioniert.



NACHHALTIGKEIT

Der Teilnehmer hat nun einen Weg gefunden, der zum Erfolg führt. Jetzt heißt es dranbleiben und den Weg auch immer wieder gehen. Deshalb ist die Devise: Mach' es öfter! Mach' es erfolgreich! Beflüge dich!



GEWINN

Am Ende des Weges wartet der Gewinn: Das neu gelernte Verhalten läuft ab, ohne dass der Teilnehmer noch darüber nachdenken muss. Er erreicht seine Ziele mit den neu verankerten Mustern und hat mehr Freude am Job. Das wiederum bedeutet mehr Umsatz und höhere Gewinne dank deutlich effizienterer Vertriebsmitarbeiter.



Ihr Vertriebsteam lahmt? Lutz Lochner macht es wieder fit!

In kleinen Gruppen von 8-10 Teilnehmern gelingt es ihm, die Blockaden Ihrer Mitarbeiter aufzustößern und dingfest zu machen. Neben der Vermittlung notwendiger vertrieblicher Instrumente und Methoden, hilft er ihnen, ihre Schwächen für die eigene Weiterentwicklung zu nutzen.

Ihre Mitarbeiter sind dadurch...

- » motivierter und erbringen bessere Leistungen
- » in der Lage, in Stresssituationen eigene Wege zu finden
- » stärker mit dem Unternehmen verbunden

Für Sie hat das die folgenden positiven Nebeneffekte: Sie sparen Kosten im Personalbereich und erfahren eine höhere Kundenzufriedenheit sowie steigende Umsätze. Die Begeisterung an der Vertriebstätigkeit wird neu entfacht, was die Fluktuation und die damit verbundenen Ausgaben erheblich reduziert.

Lutz Lochner entwickelt mit Ihnen zusammen individuelle Inhouse-Konzepte, die exakt auf Ihren Bedarf abgestimmt sind, sich problemlos in bestehende Prozesse und Strukturen einfügen und Ihre Vertriebsheerausforderungen erfolgreich lösen.

Einzelcoaching: Vom schüchternen Tänzer zum Turnier-Tänzer? Dann ist ein Coaching mit Lutz Lochner der richtige Schritt

Der schüchterne Tänzer steht Abend für Abend am Rand der Tanzfläche und kommt nicht zum Zug. Damit er sich endlich traut, eine potenzielle Tanzpartnerin anzusprechen, ist es wichtig, dass er weiß, was genau ihn daran hindert.

Dies ist natürlich nur ein Beispiel von vielen – aber vielleicht erinnert es Sie bereits an einen Ihrer Verkäufer?

Mit den Coachings von Lutz Lochner erkennt er seine Potenziale, überwindet was ihn blockiert und findet seinen aus eigener Kraft Weg aus der Sackgasse. Ihr Mitarbeiter bringt sich wieder gestärkt, zufrieden und motiviert ein.

Jedes Coaching wird speziell auf Ihre Bedürfnisse hin konzipiert und an den Punkt geführt, an dem sich die Blockade befindet. Wirkt ein solch treffsicherer Impuls von außen auf einen festgefahrenen Konflikt, wird es den Betroffenen möglich einen neuen Blickwinkel einzunehmen und neue Lösungswege zu entwickeln.



Zufriedenen Kunden und Wiederholungstäter

„Im Namen der Firma Rudolf GmbH möchte ich mich bei Ihnen herzlich bedanken. Unser erstes gemeinsames Projekt zeigt Wirkung. Für uns war es sehr wichtig, dass man gemeinsam eine Verhaltensänderung entwickeln konnte, deren Mehrwert für den Mitarbeiter und das Team erste positive Wirkungen zeigt. Wir freuen uns auf weitere Projekte mit Ihnen!“

Anton Schumann

Geschäftsführung Rudolf GmbH, Geretsried

„Wir agieren in einem schwierigen und sehr speziellen Markt und die „alten Hasen“ wollen sich ungern etwas sagen lassen. Heute sagen wir Ihnen gerne, dass Sie uns voll überzeugt und auch bei unseren etwas spezielleren Kollegen alte Verhaltensmuster ins Wanken gebracht haben. Wir wollen Ihre Fähigkeiten gern wieder in Anspruch nehmen um den Paradigmenwechsel vom Berater zum Verkäufer weiter voran zu treiben.“

Patrick Günther

Apotheker, Ocean Pharma GmbH, Reinbeck

„Ihr individuelles und auf unsere speziellen Belange abgestimmtes Training hat unsere Mitarbeiter/innen zu kreativen Ansätzen und Ideen geführt, deren Auswirkungen und Ergebnisse sich in unseren Umsätzen deutlich widerspiegeln. Dabei hat uns besonders die erkennbare Einstellungsänderung und Motivationssteigerung bei unseren Mitarbeitern/innen gefreut.“

Klaus Stracke, Prokurist

LC AUTO CONSULT GmbH

„Das hohe Niveau Ihrer Arbeit und die große Akzeptanz sowie die durchweg hervorragenden Bewertungen durch die Teilnehmer haben uns immer beeindruckt. Besonders hervorzuheben ist, dass es Ihnen als Trainer gelingt, auch die unterschweligen Defizite aufzuspüren und die Teilnehmer zu einer nachhaltigen Eigenerkenntnis zu führen.“

Bianca Kleine-Wilde

Wirtschaftsakademie Pfalz, Ludwigshafen

Weitere Beispiele für zufriedene Kunden:

- » Akademie E3
- » AMA Fachverband für Sensorik e.V.
- » Audatex AUTOonline GmbH
- » Autohandel Gebr. van Eupen GmbH
- » Berliner Verkehrsbetriebe (BVG)
- » BiTS Business and Information Technology School gGmbH
- » BMW AG
- » DEKRA-Personaldienste GmbH
- » Deutscher Sparkassen Verlag GmbH
- » Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG
- » Göcking Konstruktion GmbH
- » Hochschule für angewandte Wissenschaften – Fachhochschule Regensburg
- » Internationale Handelskammer Florida
- » Leica Geosystems AG
- » marmato GmbH
- » medialog GmbH & Co. KG
- » MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG
- » Nestlé Schöller GmbH und Co. KG
- » Paulmann Licht GmbH
- » Personalforum Hohenlohe
- » SAP Deutschland AG & Co. KG
- » SAUERESSIG GmbH + Co. KG
- » Siemens AG
- » Sto AG
- » TUNAP Deutschland Vertriebs GmbH & Co. Betriebs KG
- » Würth Elektronik GmbH & Co. KG
- » Würth Solar GmbH & Co. KG

Weitere branchenbezogene Referenzen auf Anfrage



Wollen Sie noch mehr Umsatz?

Sie möchten mehr über Lutz Lochner erfahren oder
ihn direkt als Coach oder Trainer buchen?
Nutzen Sie dafür die nachfolgenden Kontaktdaten.



www.lutzlochner.de



LUTZ LOCHNER

Kelsterbacher Str. 2c | 60528 Frankfurt | Germany | T+49 69 67733-876 | F -938 | kontakt@lutzlochner.de