

Franziska Brandt-Biesler
DIE VERTRIEBSWERKSTATT



TRAINERPROFIL

„VERKAUFEN IST **EINFACH**: ZWEI MENSCHEN
PRÜFEN, OB SIE ZUSAMMEN **SINNVOLL**
GESCHÄFTE MACHEN KÖNNEN. **PUNKT!**“

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT



► **Trainerprofil**

FRANZISKA BRANDT-BIESLER

DIE EXPERTIN FÜR SMART SELLING

IM B2B-VERTRIEB

Background:

- 2000 – heute** Verkaufs- und Verhandlungstrainerin, Coach
- 2012 – heute** Lehrbeauftragte Hochschule Luzern für Architektur und Technik
- 2010 – heute** Autorin, Speakerin
- 2005 – 2010** Chefredakteurin „Der Verkaufsprofi“, GWI Verlag für Wirtschaftsinformation GmbH & Co.OHG
- 1998 – 2000** Aussendienst, Rhenus Logistics
- 1995 – 1998** Innen- und Aussendienst, TNT Express
- 1984 – 1995** Abitur, Herrensneiderin, Kostümassistentin, Sachensucher
- 1966** Geboren in Berlin

Ausbildungen:

- Verkaufstrainerin, Verhandlungstrainerin, Coach - mit Praxisgarantie!
- Lizenziert für die Arbeit mit Seminarschauspielern - Der Seminar-Turbo (2011)
- Psych-K-Coach - Verändern Sie hinderliche Überzeugungen (2010)
- Erfolgskontrolle im Training - Messen Sie, was funktioniert (BDVT 2009)
- S.C.I.L.-Trainerin - Zeigen Sie, was in Ihnen steckt - Wirkungs-Coaching (2008)
- Motivberaterin - Finden Sie heraus, was Sie antreibt (msa, 2008)
- Innergame Trainerin- und Coach - leicht und gehirngerecht lernen (2007)
- DISG-Autorisierung - Verstehen Sie, wie andere ticken (2004)
- Performance Consultant (dta, 2000), Psychodrama-Ausbildung (dta 2001)
- Logosynthese - Blockaden und hinderliche Glaubenssätze lösen
- Lizenziert für 9 Levels of Value systems (2014)

Franziska Brandt-Biesler kommt selbst aus dem B2B-Vertrieb und ist seit dem Jahr 2000 B2B-Verkaufs- und Verhandlungstrainerin. Sie hat sich auf den technischen Vertrieb spezialisiert. Als Autorin hält sie Ihre Tipps und Erfahrungen fest:

- „Smart Selling B2B - Köpfchen statt Hardcore“ 2013, Midas Management Verlag, Zürich
- „So wird verkauft - Werteorientiertes Verkaufen mit den 9 Levels“, 2015 Gabal Verlag, Offenbach
- „Verkaufen und überzeugen mit Fragen“, Herbst 2017 Gabal Verlag, Offenbach

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT



► **Trainerprofil** KÖPFCHEN STATT HARDCORE

Ich bin - wie viele, die heute im technischen Vertrieb arbeiten - keine geborene Verkäuferin. Ich landete Mitte der 90er Jahre nach sehr unterschiedlichen beruflichen Stationen durch Zufall (oder Schicksal) im Verkauf eines Logistik-Unternehmens. Die Arbeit mit Menschen machte mir von Anfang an Spass, aber das Verkaufen empfand ich zunächst als unangenehm und schwierig.

Zum Glück hatte ich aber gute Verkaufstrainer, die mir das Thema Stück für Stück näherbrachten. Von denen lernte ich vor allem zwei Dinge: Erstens, dass Verkaufen gar nicht so schwer ist und zweitens, dass ich gern Verkaufstrainerin werden würde. Meine Berufung hatte mich gefunden.

1999 spielte mir das Schicksal erneut in die Hände. Eine berufliche Veränderung zwang mich, neu nachzudenken und ich entschied: „Jetzt mache ich das.“ Ein echter Sprung ins kalte Wasser: Nur mit einer Trainerausbildung und Verkaufserfahrung gewappnet, wurde ich in 2000 selbstständige Verkaufs- und Verhandlungstrainerin.

Heute übe ich meinen Beruf mit Leidenschaft aus. Besonders der technische Vertrieb liegt mir am Herzen. Ich mag daran die gradlinige, rationale und pragmatische Herangehensweise technischer Fachleute und bereichere diese gern mit der „irrationalen“ menschlichen Seite des Verkaufens. Die Plattform dafür ist meine VertriebsWerkstatt.

Ich liebe das Verkaufen und vor allem die Chance, es anderen beizubringen. Aus eigenen Fehlern habe ich gelernt und meine Erfahrungen in meine eigene Verkaufsstrategie: SMART SELLING B2B einfließen lassen. Mein Wissen vermittele ich in Trainings & Workshops, Coachings und Vorträgen – ausserdem bin ich Lehrbeauftragte der Hochschule Luzern. 2012 gewann ich mit einem Seminarkonzept für ein Pharmaunternehmen den internationalen deutschen Trainingspreis in Bronze.

Meine Verkaufsphilosophie passt in einen Satz:

VERKAUFEN IST
EINFACH: ZWEI
MENSCHEN PRÜFEN,
OB SIE **SINNVOLL**
GESCHÄFTE
MITEINANDER
MACHEN KÖNNEN.
PUNKT!

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT



► **Trainerprofil** TRAININGS & WORKSHOPS

Sind Ihre Vertriebsmitarbeiter nicht immer so flexibel und kreativ, wie sie es sein müssten? Fühlen sie sich schnell überfordert, wenn der Wettbewerb aggressiv akquiriert? Argumentieren sie zu techniklästige und erschlagen die Kunden damit? Haben Sie in Ihrem Team viele gute Fachleute, aber keine Verkäufer? Landen Ihre Mitarbeiter zu schnell in Sackgassen und wissen nicht, wie sie wieder herauskommen?

Was brennt Ihnen unter den Nägeln? Was muss sich ändern, damit die Abschlussquote, der Umsatz oder die Marge Ihres Teams steigt? Damit Ihre Mitarbeiter die Leistungen bringen, die Sie erwarten?

Mit Trainings & Workshops meiner VertriebsWerkstatt:

- schlagen Sie den Wettbewerb durch Offenheit und Kreativität
- werden aus Verkaufsgesprächen echte Lösungsdialoge
- verhandeln Ihre Mitarbeiter gelassen und sicher, egal, was kommt
- entwickeln Sie mit Ihrem Team viel mehr Chancen als bisher
- zeigen Sie, dass Sie genau der richtige Partner für Ihre Kunden sind
- nehmen Ihre Leute Probleme gelassen an und lösen sie kompetent, statt sich daran aufzureiben
- bekommt Ihr Team Mut, Neues auszuprobieren und individuelle Verkaufsstrategien zu entwickeln
- setzen Sie sich immer öfter souverän und freundlich durch

Fördern Sie Ihr Team und Ihren Verkaufserfolg mit:

- individuellen Firmenseminaren
- Seminaren mit Seminarschauspieler
- Verkaufs-Praxis-Workshops
- Einzel-Seminaren

TECHNISCHER
VERTRIEB IST MEINE
LEIDENSCHAFT.
WEITERBILDUNGEN
FÜR DEN VERTRIEB
SIND MEINE **PASSION.**
ALLES ZUSAMMEN
GARANTIERT IHNEN
PROFESSIONELLE
TRAININGS &
WORKSHOPS RUND
UM DEN **DIREKTEN**
KUNDENKONTAKT.

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

► **Trainerprofil** COACHING | ALLES KLAR?

Wenn bei Ihnen oder Ihren Mitarbeitern mal nicht alles klar ist, hilft ein Coaching. Als Coach helfe ich Ihnen, Ihre Gedanken zu ordnen, aus Sackgassen herauszukommen und Ihre Ziele zu finden und zu erreichen.

Coaching bringt Sie weiter wenn Sie:

- unzufrieden sind und nicht wissen, wie Sie da herauskommen
- sich über Menschen ärgern mit denen Sie (leider) klarkommen müssen
- Hemmungen und Blockaden haben, die Ihnen das Leben schwermachen
- in einem Dilemma stecken und keinen Ausweg finden
- immer wieder mit Ihren inneren Mustern kämpfen und diese einfach nicht ändern können
- manchmal anecken und das ändern möchten
- Ziele finden, formulieren und umsetzen möchten und dabei einen Sparringspartner suchen

Als Coach biete ich Ihnen unterschiedliche Methoden an, die ich im Laufe meiner Tätigkeit gelernt und meinem „Werkzeugkasten“ hinzugefügt habe.

- Logosynthese
- The work
- Innergame
- Psychodrama
- System-Aufstellungen
- PsychK
- Verschiedene Diagnostik-Tools

FRAGEN HELFEN
IHNEN, IM COACHING
ZU **REFLEKTIEREN**,
IHRE GEDANKEN ZU
SORTIEREN UND
EIGENE LÖSUNGSEEN
ZU **ENTWICKELN**.

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

► **Trainerprofil**

SMART SELLING – VERKAUFSTRAINING GARANTIERT PRAXISORIENTIERT

Verkaufstraining muss sofort in der Praxis funktionieren – auch morgen noch.
Meine Sales Seminare und Trainings erfüllen diesen Anspruch zu 100 %:

► **Ihre „Kittelbrennfaktoren“**

Was brennt Ihnen unter den Nägeln? Was sind Ihre Themen, die Sie beschäftigen? Wir finden gemeinsam darauf Antworten. Versprochen.

► **Arbeiten an Inhouse-Produkten**

Fragen zur Bedarfsermittlung, Einwandbehandlung, Preisverhandlung – Ihr Arbeitsalltag, Ihre Kunden und Ihre Produkte stehen im Mittelpunkt meiner Trainings.

► **Aktuelle Praxisfälle stehen im Mittelpunkt**

Wir arbeiten an Ihren Praxisfällen, Sie setzen das Erlernete direkt in der Praxis um und erleben Ihren Lernerfolg. Mehr Nutzen geht nicht.

► **Flexible Themenwahl**

Kein Training oder Seminar ist wie das andere. Themen werden im Vorgespräch festgelegt. Ist ein Thema besonders wichtig für die Gruppe, wird es im Seminar vertieft. Andere können damit wegfallen, wenn sie uninteressant sind.

► **Eigene B2B-Aussendienstserfahrung**

Ich kenne das Gefühl, als Aussendienstmitarbeiterin beim Kunden zu sitzen. Wir arbeiten also auf einem Level.

► **Das Schatzkästchen-Prinzip**

Weg mit den „Das-geht-bei-uns-nicht“-Diskussionen. Sie nehmen sich an Wissensschätzen das, was Sie brauchen. Effektiver geht es nicht.

Über 20 Jahre Vertriebserfahrung

Ich empfehle nur, was meiner Meinung nach zum Erfolg führt. Sieht das ein Kunde anders, lehne ich einen Auftrag lieber ab, als schlechte Leistung zu liefern.

Erfolgskriterien setzen

Welche Ziele wollen Sie durch mein Training oder Seminar erreichen? Lassen Sie uns dessen Wirkung messen und weiterverfolgen.

Praxisgarantie

Ihre Trainingsteilnehmer beurteilen mein Training als „nicht praxistauglich“, sind unzufrieden oder nicht überzeugt? Dann zahlen Sie nicht. Die Sicherheit ist auf Ihrer Seite und Sie haben nichts zu verlieren!

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

► **Trainerprofil**

REFERENZEN

Mir war es wichtig, dass eine gewisse Nachhaltigkeit eintritt, die dann auch in der täglichen Arbeit spürbar wird. Jeder Teilnehmer hat für sich und seine Arbeit etwas ganz spezielles mitgenommen, an dem er / sie konkret arbeitet. So werden die Potentiale, die genutzt wurden, nun ausgeschöpft.“ **Jürgen Martiens, Verkaufsleiter Bomag GmbH, Boppard**

„Bei jedem besuchten Seminar stellt man sich die Frage: Hat es sich gelohnt? Die Antwort darf nicht unmittelbar danach gegeben werden, sondern erst nachdem die erste Euphorie verfliegen und der alte Trott wieder eingeleitet ist. Nach über einem halben Jahr kann ich immer noch sagen: JA! Ja, weil bei jedem Gespräch, bei jeder Verhandlung, die erlernten Werkzeuge sofort im Gedächtnis verfügbar sind und in der Anwendung unmittelbar Wirkung zeigen!“ **Andreas Eisenreich, Geschäftsführer, Chemotechnik Abstatt GmbH, Abstatt**

„Wo anfangen, wenn ein Sales Team bisher seinen Schwerpunkt mehr in der Betreuung sah? Frau Brandt-Biesler hat es in 2x2 Tagen geschafft, mit einfachen, praxisorientierten Mitteln dem Team zu vermitteln: So schwer ist das alles gar nicht! Die ersten Erfolge stellen sich bereits ein und selbst für „Alte Verkäufer“ kommt der AHA-Effekt. Danke, dass Sie mir geholfen haben, mein neues Team auf die richtige Spur zu bringen“
T. Kehoe National Sales Manager - Lima GMBH, Hamburg

„Die 4-teilige Seminarreihe für unser KAM-Team bringt wieder mal frischen Wind an unsere Verkaufsfront, vor allem Dank des praxisorientierten Trainings von Franziska Brandt-Biesler. Wir gehen mit Schwung und Elan in eine neue Verkaufsära. Einer meiner Mitarbeiter brachte es auf den Punkt. Er sagte: Was lernt man einem Key Account Manager, der meint, er wisse schon alles? Das Gegenteil!“ **Tobias Stöckli, Leiter Key Account Management Bison IT Services**

„Vor dem ersten Seminar hatte ich Zweifel, ob eine Frau uns in unserer männerdominierten Welt trainieren kann. Franziska Brandt-Biesler hat mich 100 % überzeugt, dass das Gegenteil der Fall ist.“ **Dr. Rolf Diemer, Dipl. Chemiker - Chemotechnik Abstatt GmbH, Abstatt**

„Ich bin immer wieder überrascht, wie Sie es schaffen, komplexe Themen einfach und visuell zu strukturieren und die gesamte Mannschaft bei der Erarbeitung von Lösungsansätzen mit einzubinden. Trotz oder gerade wegen der sehr lockeren Atmosphäre stehen am Tagesende alle erledigten aber auch die offenen Aufgaben mit Verantwortlichkeiten und Terminen auf den Flipcharts. Effizientes Arbeiten kann also Spaß machen. Die abschliessende Feedbackrunde bestätigt dies jedes Mal, ich bin also nicht allein mit dieser Meinung.“ **Axel Müller, Verkaufsleiter - Qundis GmbH, St. Georgen**

Referenzen (Auszug):

Chemotechnik Abstatt GmbH
Spezial-Baustoffe | Abstatt

HSLU für Architektur und Technik
Hochschule | Horw

Bomag GmbH
Verdichtungstechnik | Boppard

Kollmorgen GmbH
Maschinenbau | Ratingen

Lima Deutschland GmbH
Endoprothesen | Hamburg

Bison IT Services AG
IT Dienstleistungen | Sursee

O2 Telefonica
Telecom-Consulting | München

Postfinance IT Services
IT, Finanzdienstleistung | Bern

Olympus
Medizintechnik | Hamburg

Hach Lange GmbH
Wasseranalytik | Ratingen

Wey & Partner AG
Ingenieurberatung | Sursee

Diamond SA
Fiberoptics | Losone

Aebi Schmidt Holding AG
Landmaschinen | Bern

LGC Genomics
Labordiagnostik | Berlin

Mühlbauer AG
Maschinenbau | Roding

Qundis GmbH
Messgeräte | St. Georgen

Murfeldt Kunststoffe
Maschinenbauteile | Dortmund

Scherler AG
Ingenieurberatung | Luzern

DMG Gildemeister
Maschinenbau | Bielefeld

Spilker GmbH
Maschinenbau | Leopoldshöhe

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch

Franziska Brandt-Biesler

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

► **Trainerprofil** PUBLIKATIONEN



► **SMART SELLING B2B - Köpfchen statt Hardcore**

Smart Selling ist nicht so sehr eine neue Methode, sondern vielmehr eine Anregung, sich auf das zu fokussieren, was Verkaufen eigentlich ist: Zwei Menschen überlegen, ob sie zusammen sinnvoll Geschäfte machen können. Punkt! Das Buch beschreibt den Verkaufsprozess systematisch und erfrischend einfach. Zusätzlich liefert es Tipps zum Umgang mit verschiedenen Kundentypen mit Hilfe des DISC-Persönlichkeitsmodells und unterstützt die Leser mit zahlreichen Beispielen aus der B2B-Praxis.

Taschenbuch: 176 Seiten | ISBN-13: 978-3907100929
19,90 € | [Jetzt bei Amazon.de bestellen](#)



► **So wird verkauft! - Werteorientiertes Verkaufen mit den 9 Levels**

Wir haben in den letzten 50 Jahren im Verkauf einen starken Wertewandel erlebt. Heute verstehen sich Kunden und Lieferanten als Team und denken gemeinsam und partnerschaftlich über Lösungen nach. Das Buch leitet Sie an, über folgende Fragen nachzudenken: Passen wir noch zu unserem Markt? Wohin wird sich das Kundenumfeld entwickeln? Die Auseinandersetzung damit wird Ihnen helfen besser zu verstehen, wo Sie, Ihr Team, Ihre Organisation und Ihr Markt stehen und welche nächsten Schritte in der Entwicklung möglich und vielleicht notwendig sind.

Gebundene Ausgabe: 224 Seiten | ISBN-13: 978-3869366654
29,90 € | [Jetzt bei Amazon.de bestellen](#)



► **Verkaufen und überzeugen mit Fragen**

Die richtigen Fragen zu stellen ist das A und O eines jeden erfolgreichen Verkaufsgesprächs. Eigentlich weiß das jeder Verkäufer. Und trotzdem versuchen viele, durch Wissen und lange Fach-Monologe beim Kunden zu punkten. Wer allerdings nicht zuhört, sondern nur selbst redet, redet im schlimmsten Fall am Kunden vorbei. Mit den Fragen aus diesem Ratgeber erfahren Sie, was Ihr Kunde wirklich braucht und von Ihnen erwartet. Sie sind in der Lage, ihm passgenaue Lösungen für seine individuellen Bedürfnisse anzubieten, und erhöhen auf diese Weise nachhaltig Ihre Abschlussquote.

Gebundene Ausgabe: 152 Seiten | ISBN-13: 978-3869368047
19,90 € | [Jetzt bei Amazon.de bestellen](#)



Über die Autorin:

Franziska Brandt-Biesler ist seit 2000 Verkaufs- und Verhandlungstrainerin im B2B-Vertrieb. Vor dieser Zeit arbeitete sie selbst im B2B-Außendienst und auch heute noch führt sie regelmäßig Verkaufsgespräche und Verhandlungen.

Mit ihren Trainings, Coachings und Vorträgen unterstützt sie Vertriebsprofis aus den verschiedensten Branchen wie Maschinenbau, Sporthersteller, IT und mehr. Sie ist zudem Lehrbeauftragte an der Hochschule Luzern.

2012 gewann Franziska Brandt-Biesler mit einem Seminarkonzept für den Pharmaverkauf den Internationalen Deutschen Trainings-Preis in Bronze.

Fünf Jahre lang war sie parallel zu ihrer Trainertätigkeit Chefredakteurin des „Verkaufsprofi“.

Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch