

# Franziska Brandt-Biesler

## DIE VERTRIEBSWERKSTATT

### ► Vortrag

## VERKAUFEN UND ÜBERZEUGEN MIT FRAGEN

### Fragen sind der Schlüssel zu Menschen

Fragen und gutes Zuhören gehören zu den wichtigsten Schlüsselkompetenzen eines guten Verkäufers. Darüber sind sich alle Experten einig. Trotzdem wird im Verkauf nach wie vor zu wenig gefragt. Die Folge sind Fehleinschätzungen und Falschberatungen aller Art. Verkaufsgespräche können ohne Fragen einfach nicht so erfolgreich sein wie mit.

Im Vortrag lüftet die Autorin des Buches: „Verkaufen und überzeugen mit Fragen“ Franziska Brandt-Biesler das Geheimnis, warum Menschen zu wenig fragen und erklärt, wie sie es immer noch lernen können. Sie verrät, dass Fragen viel mehr bringen, als „nur“ Informationen und gibt praktische Beispiele für besonders gute und wirkungsvolle Fragen. Sie lädt ihre Zuhörer in die Psychologie des Fragens ein und vermittelt praktische Tipps zur Umsetzung.

### Statements

- Fragen sind verboten!
- Fragen können viel mehr, als Sie denken
- Zuhören ist lernbar und lebenswichtig
- Nicht nur Trainerlatein: Wer fragt, führt tatsächlich
- Die besten Fragen für verschiedene Verkaufssituationen

**Nehmen Sie jetzt Kontakt auf, um diesen Vortrag zu buchen!**

### Franziska Brandt-Biesler

Franziska Brandt-Biesler kommt selbst aus dem B2B-Vertrieb und ist seit dem Jahr 2000 B2B-Verkaufs- und Verhandlungstrainerin. Sie ist...

- ... Speakerin, Coach und Trainerin für Verkaufs- und Verhandlungsgespräche
- ... Buchautorin: „Smart Selling B2B – Köpfchen statt Hardcore“
- ... langjährige Chefredakteurin „Der Verkaufsprofi“ im GWI-Verlag
- ... Gewinnerin des internationalen deutschen Trainingspreises in Bronze 2012
- ... Lehrbeauftragte Hochschule Luzern

### Kontakt:

DIE VERTRIEBSWERKSTATT

Franziska Brandt-Biesler

Grindel 3 | CH-6017 Ruswil

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

[info@franziskabrandtbiesler.ch](mailto:info@franziskabrandtbiesler.ch)

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://www.franziskabrandtbiesler.ch)