

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

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://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. Es brauchte eine Weile, bis ich mich mit dem Beruf anfreundete, aber heute bin ich Verkäuferin und Verkaufstrainerin mit Leidenschaft.

Seit ich mich im Jahr 2000 als Verkaufs- und Verhandlungstrainerin selbstständig machte, stellte sich der technische Vertrieb immer mehr als die Zielgruppe heraus, die zu mir passt und zu der ich passe. Heute habe ich mich komplett auf Verkaufstrainings für den technischen Vertrieb spezialisiert.

Ich mag die gradlinige, rationale und pragmatische (und manchmal etwas hemdsärmelige) Herangehensweise technischer Fachleute und bereichere diese gern mit der „irrationalen“ menschlichen Seite des Verkaufens. Als Trainerin und Coach habe ich mir über die Jahre viel Menschenkenntnis angeeignet und teile diese gern mit meinen Teilnehmern. Meine Kunden bescheinigen mir, dass ich auch eingefleischten „Nicht-Verkäufern“ den Spass und die Kreativität des Verkaufens vermitteln kann und sie damit ermutige. Dazu gehört vor allem viel gesunder Menschenverstand.

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 für Architektur und Technik. 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](mailto:info@franziskabrandtbiesler.ch)

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://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 technikklastig 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](mailto:info@franziskabrandtbiesler.ch)

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://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](mailto:info@franziskabrandtbiesler.ch)

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://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](mailto:info@franziskabrandtbiesler.ch)

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://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 verflogen und der alte Trott wieder eingekehrt 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**

„Als „One-Man-Show“ in einem ICT-Beratungsunternehmen mit Schwergewicht Kaltakquise fehlt mir der Austausch von Tipps und Erfahrungen mit anderen Verkäufern. Im persönlichen Training von Frau Brandt-Biesler konnte ich genau diesen Erfahrungsaustausch nachholen. Zudem wurden auch Punkte wie der Verkaufsprozess und die Verkaufsunterlagen analysiert und optimiert. Vor allem gefiel mir, dass Frau Brandt-Biesler mit ihren Methoden neuen Schwung in meinen Verkaufsalltag brachte und ich heute pfiffiger mit den Kunden kommuniziere.“

**Daniel Hildinger, Account Manager, at rete ag**

#### 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 | Erfurt

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

[www.franziskabrandtbiesler.ch](http://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! - Wertorientiertes 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](mailto:info@franziskabrandtbiesler.ch)

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