



# HOW TO NEUKUNDEN GEWINNEN.

## PART 1

Wie Du nachhaltig Deine Kommunikation optimierst. Für viel mehr Erfolg.

In meinem Elite Sales Guide erfährst Du, was der größte Fehler in jedem Verkaufsgespräch ist und wie Du diesen Fehler aus Deinem Leben eliminiert. Sofort.

**DEIN FEHLER**

**#1**

# WAS IST KOMMUNIKATION

Kommunikation ist eine der wertvollsten Fähigkeiten eines Menschen. Unsere Art der hoch entwickelten Kommunikation, insbesondere der Sprache, unterscheidet uns von allen anderen Lebewesen auf unserem Planeten.

**Kommunikation:** Die Verständigung zwischen Menschen mithilfe von Sprache oder Zeichen.

**Sprache:** Komplexes Regelsystem als zentrales menschliches Verständigungsmittel.



Kommunikation beinhaltet jedoch nicht nur das gesprochene, sondern auch das geschriebene Wort. Auch hier kann durch falsche Kommunikation viel zerstört werden. **Dies gilt besonders im Zeitalter der Messenger.**

## **DA KOMMEN HÄUFIG ZWEI DINGE ZUSAMMEN:**

Der Absender tippselt mal eben schnell was ins Handy, was vom Empfänger auf die sprichwörtliche Goldwaage gelegt wird.

Missverständnisse sind an der Tagesordnung.

Denn es macht nun mal einen Unterschied auf die Tastatur zu schauen, statt in die Augen eines realen Gegenüber.

Die richtige, zielgerichtete Sprache hilft dir nicht nur im Vertrieb zum Erfolg, sondern in allen Situationen des Lebens. Kommunikation ist immer eine Form des Verkaufens.

**Egal, ob Du dich selbst verkaufst  
oder jemanden von etwas  
überzeugen willst.**

In welcher Situation hast Du das letzte Mal nicht verkauft?



# „KONJUNKTIVE SIND DER STILLE KILLER IM VERKAUFSGESPRÄCH.“

## **Konjunktiv (Möglichkeitsform)**

Wenn man sich etwas wünscht, das derzeit nicht möglich ist (also Unmögliches, Unwahrscheinliches).  
Hätte, könnte, würde, dürfte, gäbe ...

## **Indikativ (Wirklichkeitsform)**

Zur Aussage geeigneter Modus, mit dem etwas als **tatsächlich**, als **gegeben** dargestellt oder **angenommen** wird.

Konjunktive werden verwendet, wenn der Sprecher etwas beschreibt, was zum aktuellen Zeitpunkt nicht möglich erscheint.

Ich nenne diese Art der Sprache Verbeugungsdeutsch.

Konjunktive sind Weichzeichner, die in der Phase des Verhandeln nichts zu suchen haben.

Mit diesem Ansatz hast Du bereits verloren, bevor das Gespräch begonnen hat.

Dein Mindset an dieser Stelle ist falsch!

Wenn Dein Kopf nicht von der Realisierung Deines Angebotes überzeugt ist, wirst Du übersehen werden.

Nur das, was Du glaubst, wird Realität.



**WER NICHT AN  
DAS GLAUBT,  
WAS ER SAGT,  
WIRD AUCH SEINEN  
GESPRÄCHSPARTNER  
NICHT ÜBERZEUGEN.**

Sobald Du etwas verkaufen und nicht nur höflich sein willst, sind Konjunktive der falsche Weg. **Konjunktive lassen dich schwach erscheinen.**

Verbanne Konjunktive aus Deinem Sprachgebrauch und spreche gerade heraus das aus, was Du Deinem Gegenüber mitteilen willst.


**STREICHE KONJUNKTIVE AUS DEINEM WORTSCHATZ  
– „VERKAUFS“-SPRACHE IST INDIKATIV! –**

~~**WÜRDE**~~  
~~**HÄTTE**~~  
~~**KÖNNTE**~~  
~~**SOLLTE**~~  
~~**MÜSSTE**~~

Zum Ausdrucken und Fokussieren. Positioniere diese Seite so, dass Du sie immer im Auge hast und immer an Deine veränderte Kommunikation und an Deinen Erfolg denkst.







Schön, dass Du das Leben leben möchtest,  
dass Du auch verdienst. Lass uns gemeinsam  
an Deinem Erfolg – ARBEITEN. Richtig – Es gibt  
keine APP-Kürzung zum Erfolg.

Es gibt nur Dich, Deinen Mut, Deinen  
Fleiß, Deinen Einsatz.

Jeden Tag – immer und immer wieder.

Bis Du Dein sogenanntes Momentum  
erreichst und alles beginnt zu fließen.

## **MEIN ZIEL:** **DEIN ERFOLG.**

Mein erklärtes Ziel ist es:

Mit Dir beruflich und privat exakt das Leben zu leben, dass  
wir uns verdienen. Niemand gewinnt alleine und daher  
möchte ich mein Wissen mit Dir teilen.

Ich bin Dein Mentor, Deine Abkürzung zu Deinem Erfolg.  
Unser Leben ist kurz, zerbrechlich und wir verlieren zu oft  
unseren Fokus auf das Wesentliche.

Auf unser LEBEN. Wenn Du auch besser, produktiver,  
entspannter, vielleicht sogar „location free“ leben willst,  
dann bist Du hier richtig.

StayTrueToYourself - Dein Holger

  
Be A Life Changer

Dein größter Fehler in jedem Verkaufsgespräch.  
Wie Du ihn gezielt verhinderst und mehr Abschlüsse  
mit TOP Kunden machst.

**DEINE KONJUNKTIVE**

**#2**

Ich zeige Dir anhand von deutlichen Beispielen und konkreten Übungen, wie Du Deine Sprache vom Verbeugungsdeutsch in Deine zielgerichtete Kommunikation und indikative Sprache überführen wirst.

Wie Du mehr von dem bekommst, was Du verdienst.  
Termine, Abschlüsse, Erfolg. Das Leben, das Du verdienst.

## EINE BEKANNTE SITUATION.

Fakt ist: In der deutschen Sprache werden Konjunktive von vielen Menschen als höflich empfunden, sie führen aber zu einem gegenteiligen Effekt.

### **„Könnten Sie mich vielleicht bitte mit Herrn Maier verbinden?“**

– Ein Satz, tausende Male in Deutschland und das täglich gesagt und gehört.

Kommt Dir dieser Satz bekannt vor?

Ich höre diesen Satz täglich, und jedes Mal stellen sich mir dabei die Nackenhaare hoch. Der Gegenüber hat sicherlich die Fähigkeit Deiner Bitte nachzukommen.

Er wird aber entweder Fragen stellen - „Warum möchten Sie Herrn Maier sprechen?“ - oder einfach mit einem „NEIN.“ antworten.

Der Gegenüber hat die Unsicherheit gespürt und die Rolle des Gesprächsführers übernommen.  
Der Fragende kommt somit automatisch in die Situation des Bittstellers.

# WAS IST ALSO PASSIERT?

## **Was bewirken Konjunktive immer:**

- Unsicherheit deines Gesprächspartners.
- Gegenfragen des Gegenübers.  
(Wenn nicht direkt, dann produzierst Du unbewusste Unsicherheiten.)
- Du provozierst Deinen Gesprächspartner Dich bewusst, unbewusst abzulehnen.
- Du wirkst wie ein Bittsteller.
- Deine selbstbewusste Wirkung schwindet.
- Du wirkst unterschwellig inkompetent.



Wie fühlst Du Dich, wenn Du ab sofort sagst:

## „**VERBINDEN SIE MICH BITTE MIT HERRN MAIER!**“

Ja genau. Komisch, ungewohnt und wie ein Appell, wie ein Befehl. Das stimmt, Du kennst ja vielleicht das „**Vier-Seiten-Modell**“ oder „**Vier-Ohren-Modell**“.

Jeder von uns empfängt eine Nachricht auf unterschiedliche Weise – vier verschiedene Seiten sind hier möglich.

### **Die 4 Seiten einer Nachricht:**

- Sachebene / Sachinhalt
- Selbstoffenbarung
- Beziehungsebene
- Appell

Aber immerhin ist Deine Aussage klar und deutlich.

Und es ist wichtig viel, viel **WENIGER** Raum für Interpretationen zu lassen, als alles dem Schicksal zu überlassen. **Verändere Deine Sprache und Du veränderst Deine Erfolgsquote** – Dein Leben !

Wenn Du durch Konjunktive permanente Unsicherheit ausstrahlst, wieso sollte Dir Dein Gegenüber glauben, Deinem Angebot, Deiner Idee glauben? Ein „NEIN.“ ist auf viele Aussagen und Fragen die einfachste Antwort des Gegenüber und sie wird kommen – sei gewiss. Wir wissen mittlerweile sehr genau, dass viele kleine positive Kontaktpunkte zu dem gewünschten Ziel führen. Ich meine damit positives Priming.

# PRIMING

## WAS IST DAS?

Der Begriff **Priming**, beziehungsweise Bahnung, bezeichnet in der Psychologie meist die Beeinflussung der Verarbeitung (Kognition) eines Reizes dadurch, dass ein vorangegangener Reiz implizite Gedächtnisinhalte aktiviert hat. Die Verknüpfung des Reizes mit speziellen Assoziationen im Gedächtnis, aufgrund von Vorerfahrungen geschieht häufig und zum allergrößten Teil unbewusst.

Solch ein bahnender Reiz kann ein Wort, ein Bild, ein Geruch, eine Geste oder Ähnliches sein. Der primende bzw. bahnende Reiz aktiviert bottom-up-Gedächtnisinhalte, die top-down bestimmen, wie schnell der nachfolgende Reiz verarbeitet wird, oder ob er korrekt erkannt wird, oder – bei uneindeutigen Reizen – auf welche Weise er interpretiert wird, oder sie beeinflussen den Gemütszustand oder nachfolgendes Verhalten. Das Konzept beruht auf der **Aktivierungsausbreitung von Assoziationen**.

Wir selbst erleben täglich wie Priming auch bei uns funktioniert und von den großen Playern wie AGFA (Amazon, Google, Facebook und Apple) genutzt werden.

## Beispiel:

Du klickst bei Amazon auf ein Produkt und die nächsten Tage siehst Du das Produkt und ähnliche Produktvorschläge in Deiner Facebook Timeline. Das ist ein kleines aber feines Beispiel. Je öfter Du etwas klar, deutlich und direkt siehst, hörst – und sei die Werbung auch noch so nervig – je eher bist Du geneigt es Dir anzusehen – Ja zu sagen, zu kaufen.

# KOMMUNIKATION FAIR UND AUF AUGENHÖHE

Beispiele für eine kontrollierte positive Verkettung von guten Reizen gibt es genug.

In allen Bereichen. Das Kind, das so lange „bettelt“ bis es seinen Willen bekommt.

Der Partner, der so lange positiv auf seine Partnerin einredet, bis sie „Ja“ sagt und umgekehrt die Partnerin, die immer wieder die neuen Schuhe erwähnt, die sie haben möchte.

In einem fairen Verkaufsgespräch ist daher das Ziel, einen Abschluss zu bekommen.

Fair und auf Augenhöhe. Versagt unsere Kommuni-

kation oder mache ich Fehler in der Kommunikation, entferne ich mich von dem Abschluss.

Konjunktive sind dabei die größten Killer und Fehler die wir machen.

So weit so gut, so verständlich. Alleine Deine eigene sprachliche Umerziehung ist das Nadelöhr. Glaube mir, es ist ein Irrsinn, was unsere sprachliche Erziehung betrifft.

Die ersten Jahre unserer Geburt sind geprägt von Klarheit und Wahrheit.

Wir meinen, was wir sagen und sagen, was wir meinen. Andernfalls wissen wir, ist unser Überleben ge-

fährdet. Wir verlieren daher keine Zeit deutlich zu sagen und zu wiederholen was wir wollen.

Doch plötzlich - Kindergarten, Schule und die ersten Jobs treiben uns diese Klarheit in der Sprache wieder aus.

Gekonnt, zielgerichtet und nachhaltig verlieren wir unsere Neugierde aufs Leben und ein Teil unserer Sprache wird getötet.

Mindestens aber verschüttet. Du kennst die folgenden Sätze, erinnerst Dich sicher.

# DIE KINDLICHE NEUGIERDE

Diese vielen kleinen NEINs haben am Ende zu einem großen NEIN in Deiner eigenen Kommunikation geführt. Zu den vielen NEINs die Du ausstrahlst und – oh Wunder – auch anziehst.

## ALS DU NOCH NEUGIERIG SEIN DURFTEST, WAR ALLES EINFACHER.

- Das sagt man so nicht.
- Das darfst Du nicht.
- Sei höflicher.
- Sei freundlicher.
- Sei ruhig und benimm dich.
- Zappel nicht.
- Frag anständig.
- Das erkläre ich Dir, wenn Du groß bist.





# UNTER FLUTLICHT SPIELEN UND VERKAUFEN

Dauerhafter Erfolg basiert auf Disziplin und der Einsicht, dass man sich selbst – also nicht auf den Anruf eines Vorgesetzten wartet – Aufgaben stellt und diese dann auch erfüllt.

Zugegeben, das klingt so wenig spannend, wie Farbe beim Trocknen zuzusehen.

Nur die langfristigen Resultate sind bei einer disziplinierten Vorgehensweise erstaunlich.

Darum hast Du nun auch verstanden, **warum Du Akquise machst**, Kommunikation nutzt, vielleicht sogar NEU denkst und lebst.

Und jeden Tag eine Stunde, wenigstens... Märkte sind Gespräche und „Talk is cheap“ Miteinander reden, kostet nicht viel, bringt aber umso mehr.

Unsere Stimme spiegelt unsere Innenwelt wieder.

Sie transportiert unsere **Erfahrungen, Hoffnungen, Ängste** und besonders wichtig die emotionale Resonanz des Augenblicks.

Eine Stimme, die nichts von dem transportiert, ist aufgesetzt, nicht authentisch. Jeder der diese Stimme hört, weiß INTUITIV, dass Sie uns nicht vollständig repräsentiert.

Trainiere Deine Stimme und Deinen Geist.  
**Jeden Tag eine Stunde.**

Ziele zu formulieren und diese zu kontrollieren, ist eine wesentliche Erfolgsvoraussetzung im aktiven erfolgreichen Verkauf.

Beginne jetzt!

Verkäufer, denen diese Welt nicht zusagt, haben keine Zukunft.

Alle Übungen sind so angelegt, dass Du SOFORT besser wirst. Es ist erstaunlich wie schnell und einfach Du – wenn Du täglich übst – besser wirst. Alle Übungen dauern nicht länger als 5 Minuten. Haben dafür aber großen Impact. Sei offen, fleißig und ehrlich. Und investiere ab sofort täglich 5 Minuten in Herz- und Kopfarbeit.

# DIE KÜRZESTE VERBINDUNG ZWISCHEN ZWEI PUNKTEN IST EINE GERADE.

Finde einen ruhigen Platz. Schreibtisch, Cafe oder wo auch immer Du entspannt gerne arbeitest. Kaffee oder Wasser dazu und ... Ärmel hoch, Brust raus, mach Dich mal gerade.

## **Setz Dich hin und starte.**

Du brauchst Deinen Laptop oder Handy. Papier und Stift, auch wenn es „old fashioned“ ist.

Lass uns mit folgender Übung beginnen und feststellen, wo Du „sprachlich“ gerade stehst.



# ÜBUNG 1

## **BESCHREIBE IN 15 WORTEN, WARUM JEMAND BEI DIR KAUFEN SOLLTE. NICHT MEHR NICHT WENIGER !**

### **In der Regel wirst Du ein paar Dinge feststellen. Unter anderem:**

- Es ist nicht einfach, es fällt Dir nicht einfach.
- Es sind die gleichen oder ähnlichen DINGE, die ALLE ANDEREN auch sagen. Zum Beispiel. Du bist kreativ, fokussiert, tolles Produkt, toller nutzen. Eine Zusammenarbeit spart dem Partner Zeit, Geld etc.
- So richtig hast Du noch nicht darüber nachgedacht. Ergo: Du hast noch keine SellingStory. Oder nicht die, die zu Dir passt und die, die Du zu jeder Tages- und Nachtzeit parat hast.
- So richtig glaubst Du nicht, an das, was Du da in 15 Worte gefasst hast, so richtig macht es da weder bei Dir, noch bei anderen „Klick“.

Diese und noch mehr Effekte und Erkenntnisse erlebe ich immer wieder bei der einfachen aber so wichtigen Frage.

**Warum Du?**

**Warum bei Dir (kaufen)?**

**Warum mit Dir (arbeiten)?**



# MERKE!

**98% ÜBERLEGEN:** WAS  
WERDE ICH SAGEN!

**2% ÜBERLEGEN:** WIE  
WERDE ICH ES SAGEN!

# ÜBUNG 2

## JETZT NIMM DEINE 15 BEGRIFFE, WÖRTER, ATTRIBUTE UND SCHREIBE DEINE SALES-GESCHICHTE DAZU AUF.

### Die Frage bleibt:

Warum soll ich bei Dir kaufen; mit Dir arbeiten?  
Was bringt es mir und was LÖST DU FÜR EIN PROBLEM!?

Jetzt liest Du Dir Deine Story einmal vor.

Nimm Dich auf, am besten per Video. Schau es Dir an und prüfe und überprüfe, wie DU es findest. Es sind Deine Worte und nun nutze Deine Stimme. Mehr brauchst Du nicht.

Was passiert. Wie siehst Du aus. Was ist mit Deiner inneren und äußeren Haltung. Deine Stimme. Wie viel **DRUCK** und **Klarheit** und **Wahrheit** ist zu sehen, zu hören und zu fühlen.

Was passiert mit Dir, wenn Du Dich siehst und hörst?

**Denn exakt das sieht und fühlt auch Dein gegenüber.** Das ist von Mutter Natur so gewollt, denn so haben wir über Millionen von Jahren gelernt uns und vor allem andere Menschen einzuschätzen. Etwas zu fühlen, obwohl wir nichts oder wenig vom Gegenüber „gehört“ haben, aber dafür gefühlt.

Das sichert unser Überleben und nennt sich – **Instinkt**.

Strahlst Du **Angst und Unsicherheit** aus und unterstreichst beides noch verbal mit **Konjunktiven**, hast Du „verloren“, noch bevor Du auch nur ein Merkmal

Deiner Story erwähnen darfstest.

- Zeige es „Anderen“, hole Dir Feedback und vor allem sei brutal ehrlich. Akzeptiere, dass Du viel weißt, aber es einfach noch nicht umgesetzt hast oder es noch besser machen kannst.
- Verstehe auch, dass Analog-Vertrieb und Digitaler-Vertrieb unterschiedliche Spielregeln haben. Sieht ähnlich aus, ist aber verdammt anders.

Höre Deine Geschichte einmal OHNE „Bild“  
also höre einfach hin. **Mit allen Sinnen.**

Das ist das, was passiert und entsteht, wenn Du  
mit einem potentiellen Neukunden telefonierst.  
Er sieht Dich nicht, aber trotzdem spürt er Dich.

**Achtung: Augen auf, Ohren auf, Herz auf!**

Vor allem will ich, dass Du auf Deine Konjunktive  
achtest. Wie oft und welche „Killer und Weich-  
macher“ hast Du eingebaut.

- Hätte
- Könnte
- Würde
- Vielleicht
- Bald
- Usw. ...

# MERKE!

**JE EHRLICHER DU BIST,  
DESTO ANZIEHENDER  
WIRST DU!**



# ÜBUNG 3

## JETZT NOCHMAL, ABER BESSER UND ANDERS.

### Schreibe Deine Story noch mal:

- OHNE Konjunktive – weg damit.
- Präzise – Deine Sprache ist ab sofort Indikativ.
- Keine Füllwörter – Ein Satz ist dann vollständig, wenn das Wegnehmen eines Wortes zum Zusammenbruch führt.
- Sei und bleibe ehrlich.

### Beispiele

„Ich liebe Dich“

Perfekter Satz

„Könnte ich sie vielleicht nächste Woche noch mal anrufen?“

Katastrophen-Satz.  
Konjunktive, Wachsweich,  
regt zum NEIN an.

„Ich rufe Sie nächste Woche um 16:30 an. Tragen Sie es bitte auch in Ihren Kalender ein.“

Besser überprüfe Deine Story noch mal. Nimm Dich noch mal auf. Wiederhole Deine Übung von oben. Entwirre Deine Aussagen!

### **Kennst Du das auch?**

Folgendes Gespräch zwischen zwei Managern im Aufzug:

„Du, da hat mich wieder so ein langweiliger Verkäufer angerufen. Der Typ sprach 15 Min. am Telefon ohne Pause ... Und worüber hat er geredet? Das wollte er einfach nicht sagen!“

Ist Dein Produkt, Deine Leistung, Dein Dienst so schlecht, dass Du nicht darüber reden willst? Du willst nur beraten? Niemals verkaufen?

Ach so, na dann such Dir einen neuen Job – als Berater.

Die Königsklasse im professionellen Vertrieb bedeutet: Was immer Du tust – Du hast mehr Erfolg, wenn Du es mit Ehrlichkeit und Fairness tust und dabei Dein Bestes gibst.

Also heb Deinen Popo aus dem Schützengraben und sag klar und

deutlich was Du kannst und willst. Und dann wartest Du ab, ob man Dich oder Deine Dienstleistung mag. Bestenfalls beides.

Deine Story wird so nun klarer und präziser, kürzer und indikativer. Bring Dich und Deine Lösungen auf den Punkt.

Privat und beruflich. Durch klare und faire Angebote und Lösungen wird Dein Gegenüber – Kunde, Partner, Freund – Dich sehen, einschätzen können und vor allem auf dieser Grundlage eine ECHTE Entscheidung treffen.

Viele kleine ehrliche Fragen und Antworten lassen so ein gutes Gefühl entstehen.

Auf beiden Seiten. Ohne Masken und ohne zu „kämpfen“, löst Du Dich vom Hardselling zum wahren und authentischen Verkaufen. Hin zu echter, sinnvoller Kommunikation.

# **MERKE!**

## **ZEIG DICH!!!**

## **MACH DICH SICHTBAR!!**

## **UND WERDE ZUR UNVERWECHSELBAREN MARKE!**





**Fazit**

Was will der Mensch wirklich?  
Was willst Du wirklich?  
Was treibt uns an?  
Was wollen wir?

**ANERKENNUNG,  
BESTÄTIGUNG,  
ERFOLG,  
GEBORGENHEIT,  
GLÜCK &  
ZUFRIEDENHEIT,  
SOZIALE „WAHRE“  
KONTAKTE,  
SPASS**

Wenn Du Deinem gegenüber, Deinen Mitmenschen, Deinen Kunden, Deiner Familie diese Gefühle „lieferst“, sie bei Ihnen auslöst, wird unvorstellbares MÖGLICH.

Denke immer daran: Ein Traum, den Du träumst, ist ein Traum.

**Ein Traum, den Du teilst und den zwei Menschen träumen, ist Realität.**

Das Leben will Dir grundsätzlich keine Probleme bereiten, dafür sorgen wir meistens selbst. Sorge Du dafür, dass Du täglich in Deiner Kommunikation besser wirst. Konzentriere Dich, fokussiere Dich und LÖSE Probleme und bereite weder Dir, noch anderen welche.

So erreichst Du Dein „Momentum“, so wirst Du erfolgreich, weil Du Menschen magisch anziehen wirst. Denn Du bringst Ihnen Klarheit, Wahrheit und faire Angebote.

Das wollen wir ALLE.

Glück & Zufriedenheit Soziale „wahre“ Kontakte, Spaß!



**„ICH HELFE DIR,  
DAS LEBEN ZU  
LEBEN, DAS DU  
VERDIENST.“  
HOLGER BRÖER**

**Ich bin:** Freund, Sparrings-Partner,  
Verkäufer, Manager, Ehemann,  
Vater, Influencer, Arbeitgeber,  
Mentor, Investor, Menschenentdecker.

Die letzten 35 Jahre, oder besser gesagt mein Leben lang, strebe ich danach Menschen – Dich – zufriedener zu machen. Vielleicht sogar glücklich zu machen.

Ich war selbst zwei mal „pleite“, habe überall auf der Welt arbeiten, verkaufen und leben dürfen.

Ich habe mehr Rückschläge einstecken müssen als Erfolge feiern dürfen.

Als Mensch, Freund, Partner, als Arbeitgeber. Na und?! Denn all diese Erfahrungen und Schmerzen haben mich meiner Idee und meinen Herzenswünschen nur näher gebracht: Dich besser zu machen. Mein Wissen mit Dir zu teilen!

Was ich in meinem Leben gelernt habe? Dass ich alles lernen kann, wenn ich nur hart genug dranbleibe. Meine Erfahrungen, vor allem mein Wissen, was ich auf all meinen Reisen erfühlen und durchleben durfte, will ich mit Dir teilen.

Ich will, dass Du von den vielen tausenden Begegnungen, die ich mit Menschen hatte und habe, profitierst.

Ich bin Deine menschliche Abkürzung zu Deinem erfolgreichen Leben.

**ÜBER 40.000**  
AKQUISE TELEFONATE

**ÜBER 20.000**  
KUNDEN - KALTBESUCHE ALLEINE UND ALS MENTOR

**WEIT ÜBER 3.000**  
KARRIERE UND MENTORENGESPRÄCHE

**ÜBER 400**  
VORTRÄGE

**ÜBER 40**  
AUSZEICHNUNGEN UND ZERTIFIKATE FÜR  
MANAGEMENT UND VERTRIEBSERFOLGE

**PERMANENTER**  
MENTOR FÜR NEUE COACHES DER GSA  
(GERMAN SPEAKER ASSOCIATION)

**AKTUELL 3**  
ERFOLGREICHE BÜCHER VERÖFFENTLICHT - AMAZON

**AUFBAU, FÜHRUNG UND  
WEITERENTWICKLUNG**  
VON INTERNATIONALEN SALES-TEAMS

## ICH ALS MENTOR

Wenn Du auf der Suche nach einem Mentor bist, der Dir hilft dein Leben zu leben, das du verdienst, dann melde Dich bei mir.

Ich teile meine Erfahrungen aus 35 Jahren Vertrieb und vielen Tausend Begegnungen und Gesprächen mit Dir. Mit diesem geballten Wissen helfe ich Dir, die richtigen Entscheidungen für Dein Leben zu treffen.



# MEINE ERRUNGENSCHAFTEN & WAS DU DAVON HAST.



## SCHNECKEN HÜPFEN NICHT

Dieses Buch ist nicht einfach ein weiterer Ratgeber für Verkäufer, das Buch bietet eine ganze Grundausbildung zur erfolgreichen Kundenakquise. Ebenso wenig, wie Schnecken hüpfen können, ist kaum jemand von Natur ein Top-Verkäufer.

[Jetzt noch besser werden >](#)



## FAKTOR MENSCH IM VERKAUF

Dieses Buch beschreibt Chancen und Risiken von Social Media und Digitalisierung für den Vertrieb. Das Buch regt Verkäufer und uns alle dazu an, sich nicht mehr dem technologischen Druck zu beugen, sondern die Kommunikation von Mensch zu Mensch zu fördern.

[Jetzt noch besser werden >](#)



## I TEACH YOU HOW (NOT) TO SELL

Achtung, bitte nicht weiterlesen! Nicht weiterlesen! Habe ich nun Deine Aufmerksamkeit? Dich vielleicht sogar neugierig gemacht. Facts tell, stories sell! Lerne und verstehe, dass Sales nichts anderes ist, als eine reine und ehrliche Form der Kommunikation.

[Jetzt noch besser werden >](#)



## 500

DIE WICHTIGSTEN KÖPFE  
DER ERFOLGSWELT

# ERFOLG

SALES | TRAINING | ENTREPRENEUR

magazin

Bierenlein, Andreas Deutschland	Rock, Julia Deutschland
Bausig, Andreas Deutschland	Rock, Petra Deutschland
Bausig, Markus Deutschland	Rohlen, Dieter Deutschland
	Röhm, Rüdiger Schweiz
	Rorbenan, René Deutschland
	Sorus, Philipp Deutschland
	Sourgasch, Marion Deutschland
Beck, Tobias Deutschland	Strandl, Günter Deutschland
Balkhaus, Felix Deutschland	Strandl, Peter Deutschland
Ban Said, Daniela Deutschland	Braun, Roman Österreich
	Brell, Andreas Enrico Deutschland
	Brocke, Karsten Deutschland
	<b>Briker, Holger</b> Deutschland
	Bronder, Stefan Deutschland
	Brieme, Natalie Deutschland
	Brysch, Dave Deutschland
	Buchenau, Peter Deutschland

**Die wollten mich  
featuren. Ich habe es  
netterweise erlaubt.**

Aichhorn, Ulrike  
Österreich

Am, Tobias  
Deutschland

Amisahl, Daniel  
Deutschland

Appel, Marcus  
Deutschland

Arnold, Roland  
Deutschland

# B

Binggeli, Otto  
Schweiz

Birkel, Yvonne  
Deutschland

Bischoff, Christian  
Deutschland

Blatzer, Ivan  
Schweiz

Borghoorn, Kaja  
Deutschland

Bosamporn, Sascha  
Deutschland

Buhr, Andreas  
Deutschland



# NEUKUNDEN GEWINNEN MIT SYSTEM – PART 2

HIER BESTELLEN UND AN DER SPITZE BLEIBEN

# HOW TO BE ERFOLGREICH(ER). GEWINNE SYSTEMATISCH, FAIR & NACHHALTIG NEUE KUNDEN.

LASS UNS REDEN.  
BÜCHER KÖNNEN NICHT SPRECHEN.

„ÜBERZEUGE DICH SELBST!“

 [www.broeerpartner.com](http://www.broeerpartner.com)

 [www.holgerbroeer.com](http://www.holgerbroeer.com)

 [LinkedIn](#)

 [Instagram](#)

 [Tiktok](#)

„LET'S  
GROW!“

  
Be a Life Changer

