

MEHR SINN
MEHR GEWINN





WIR SIND DIE EXPERTEN ZUR NACHHALTIGEN STEIGERUNG VON

- Personal-Performance,
- Sales-Performance,
- Führungs- und Coaching-Kompetenz

Wir arbeiten mit **unserem Team von erfahrenen Spezialisten** für Unternehmen und Klienten, die nach **sinn- sowie menschenorientierten Lösungen** suchen. **Unser Anliegen ist es, unseren Kunden mehr Gewinn mit mehr Sinn zu ermöglichen.** Dabei entwickeln wir maßgeschneiderte modulare Firmenprogramme und begleiten, beraten und coachen Sie, Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter bei der Umsetzung für messbar bessere Vertriebs-Ergebnisse.

Unser Angebot umfasst Seminare, Trainings & Webinare, Strategie-Workshops, Einzel- und Gruppen-Coachings, Vorträge und die Coaching-Ausbildung zum zertifizierten BUSINESS COACH (DGMG).





UNSER ANSPRUCH

Wir

- initiieren
- ermöglichen
- fordern und fördern
- begleiten
- coachen
- trainieren

Veränderungen von Menschen in Systemen.

LÖSCHER

Coaching | Consulting



UNSER ANSATZ FÜR NACHHALTIGE VERÄNDERUNG

Anderes Denken für ein neues, zielführendes Verhalten

Sichtbare und nachhaltige Veränderungen erfordern ein anderes Verhalten der Führungskräfte und Mitarbeiter als das bisherige. Dieses andere, nützlichere Verhalten setzt immer ein anderes Denken voraus.

Nachhaltigkeit

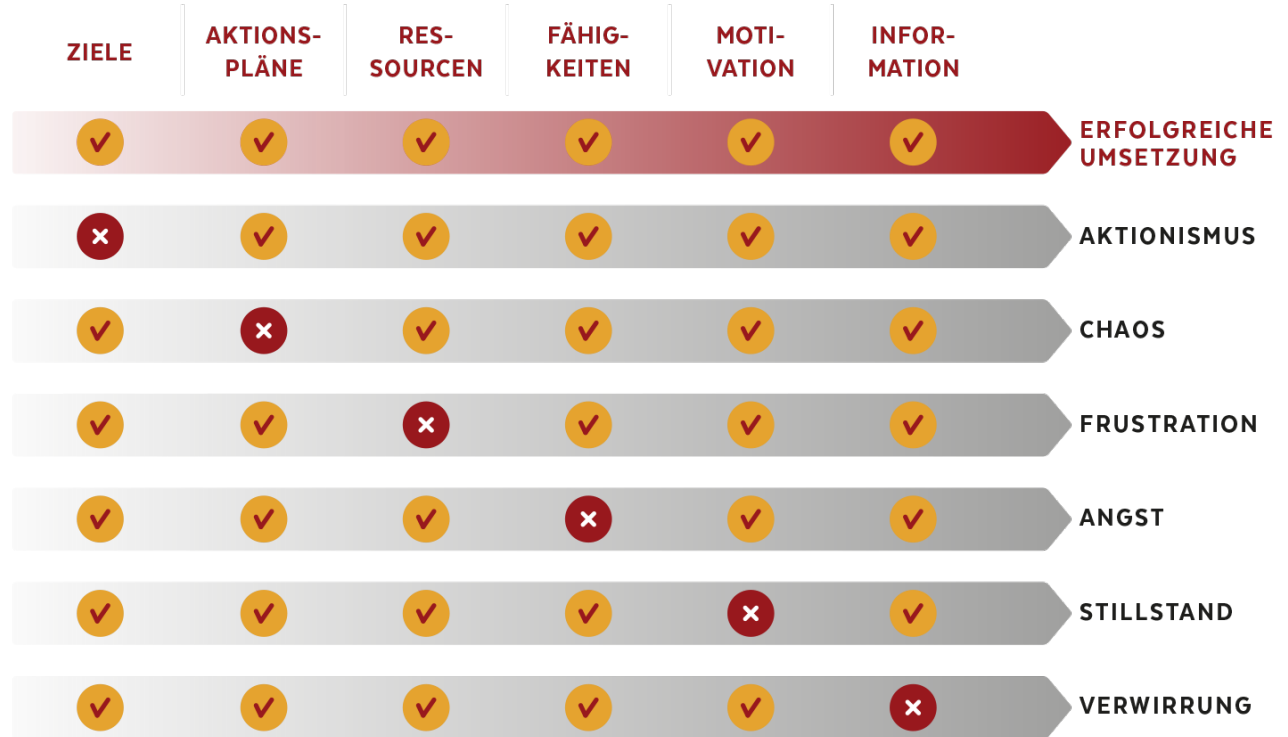
Kurze Programme führen zu kurzfristigen Motivationsschüben, aber nicht zu Nachhaltigkeit. Warum? Weil der Mensch die aktuellen Verhaltensmuster bereits seit Jahren praktiziert und sich darin wohlfühlt. Sie geben ihm das Gefühl von Sicherheit. Deshalb scheitern zahlreiche - auch gute - Konzepte in der Umsetzung.

Das Gelernte muss in der Praxis nachhaltig und effektiv umgesetzt werden. Dazu muss es eine neue, selbstverständliche Gewohnheit werden. Es gilt, das neue Verhalten konsequent und individuell abgestimmt in die Praxis zu integrieren. Wir erreichen dies u.a. durch modular aufgebaute Programme sowie ein/e begleitende/s Umsetzungs-Beratung und -Coaching in den Praxisphasen.





NACHHALTIG ERFOLGREICHE UMSETZUNG





DER MÖGLICH-MACHER

(Schweizer Fernsehen SRF 1)

Roland Löscher leitet **die von ihm 2006 gegründete Sales- & Transformations-Agentur LÖSCHER Coaching | Consulting**. Er ist Diplom-Betriebswirt, Bestseller-Autor, Sales & Change Expert, Business-Coach und mehrfach ausgezeichnete Speaker.

Er hat mehr als **350 Vertriebs-Projekte in Unternehmen erfolgreich - mit eindeutig messbaren Ergebnissen - umgesetzt und über 220.000 Teilnehmer in seinen Vorträgen und seinen Seminaren begeistert**. Seine über 20-jährige Karriere im Vertrieb und Top-Management sind dafür wertvolle Ressourcen. So entwickelte er in wenigen Jahren ein Vertriebsunternehmen der Finanzbranche von Null auf 420 Mio Euro Umsatz.

Diese praktischen Erfahrungen verbindet er heute auf wirksame Weise mit den neuesten Strategien, Methoden und Tools als Business Coach, Systemischer Coach, NLP-Master, Hypnotiseur und Lebenslehrer.

Er ist **Autor** der Buchbestseller „IM AUGEN DES TORNADO – Wie du zum Helden deines Lebens wirst“, „Verkaufen in der Krise – Wünsche wecken – kaufen lassen!“ und „49 schnelle Wege zum Umsatzwachstum“ sowie zahlreicher Fachpublikationen.

Roland Löscher lehrt als **Dozent** der Deutschen Immobilien Akademie an der Universität Freiburg, der ZfU International Business School (CH) und an Akademien. Darüber hinaus ist er **Interviewpartner und Gast in Fernsehsendungen, Großveranstaltungen und Messen**.





MEHR GEWINN MIT MEHR SINN

Seminare - Training - Coaching - Vorträge - Moderation

Sie möchten

- mehr Wachstum, Motivation, Stabilität, Leichtigkeit, Freude und Begeisterung?
- mehr Umsatz und Ertrag durch sinnorientierten Vertrieb und Verkauf?
- weg vom Produkt-Verkauf hin zu einem Verkauf von Konzepten und Lösungen?
- die Wirksamkeit der Führungsarbeit deutlich erhöhen?
- ein bewährtes System zur Selbstentwicklung der Führungskräfte?
- für Ihre Vertriebstagung einen kompetenten und begeisternden Speaker?

Wir bieten Ihnen

- modulare, individuelle, maßgeschneiderte Inhouse-Programme mit begleitendem Umsetzungs-Coaching für messbar bessere Vertriebsergebnisse
- effektive Trainings zur nachhaltigen Steigerung von Erfolg und Effektivität
- Einen Strategie-Workshop für mehr Klarheit zu Vision, Sinn, Zielen und Ressourcen
- berufsbegleitende und zertifizierte Coaching-Ausbildungen zum BUSINESS COACH (SCGD) mit modularem Aufbau
- Einzel-Coachings und Coachings in Kleingruppen zur Sicherung der nachhaltigen und dauerhaften Verhaltensänderung
- Vorträge, die begeistern und bewegen.





IM AUGE DES TORNADO: WIE DU ZUM HELDEN DEINES LEBENS WIRST

Auszug aus dem Vorwort:

Die Welt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Im Vergleich zu früher kommen die Veränderungen heute immer schneller und unerwartet und auch ihre Ausmaße sind größer. **Im Business jagt ein Change-Prozess den nächsten, dazu kommen Themen wie "Disruption" und "Agilität im Unternehmen und in der Arbeit" sowie das Angstthema Nr. 1 die "Digitalisierung".**

Die Arbeit fordert extrem. Jeden Tag.



Die Folgen sind gravierend: Viele sind verunsichert, fühlen sich getrieben und im Hamsterrad, überlastet und erschöpft und stehen kurz vor dem sogenannten Burn-out. Das gilt es zu verhindern, denn wenn die Menschen sich in den Unternehmen zunehmend selbst verlieren, dann verlieren die Unternehmen die Menschen.

Wie kann das verhindert werden? Wie gelingen Change-Prozesse? „Wie kann ich erfolgreich sein, ohne meine Gesundheit, meine Identität, meine Überzeugungen oder meine Familie aufs Spiel zu setzen?“

LÖSCHER



Amazon Bestseller: 2 Jahre unter den Top 10!

VERKAUFEN IN DER KRISE

„Fazit: Ein Buch, das in keinem Sales-Bereich fehlen darf!“

ShortBooks

„Checklisten und viele Fragen zur Selbstreflexion machen dieses Buch zur Anwender- und Übungslektüre. Durch die konsequente Ausrichtung zum Strategieverkauf erlaubt es auch Verkäufern der alten Schule, sich für die Besonderheiten des heutigen Kundenverhaltens zu sensibilisieren. Definitiv ein Buch zum Dazulernen!“

Manager Seminare

„Zahlreiche Praxisbeispiele und Schaubilder helfen, liebgewonnene, aber taktisch unkluge Gesprächs- und Denkmuster abzulegen und sich dem zu widmen, worum es beim Verkauf vor allem geht: Wünsche zu wecken.“

Der Handel

„Dieses Buch ist wegen seiner innovativen Botschaft für viele Akteure eine lehrreiche Lektüre für Neuanfänge psychologischen Verstehens erfolgreichen Verkaufens.“

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Hermann Francke

„Ein schöner Blick hinter die Verkäufer-Kulissen.“

Einkaufsmanager



Kunden wollen kaufen! Kunden wollen nichts verkauft bekommen

- Kunden wollen selbst entscheiden! Spitzenverkäufer konzentrieren sich darauf, Wünsche zu wecken, und lassen kaufen! Mit zahlreichen Beispielen bringt dieses „Verkaufstraining 4.0 und „VALUE SEELING“ die besten Erfolgsstrategien auf den Punkt: Menschen verstehen – Kunden gewinnen, Vertrauen aufbauen und erhalten Wünsche wecken - kaufen lassen. Die Autoren provozieren, hinterfragen und weisen den Weg zum Geschäftserfolg.

LÖSCHER

Coaching | Consulting



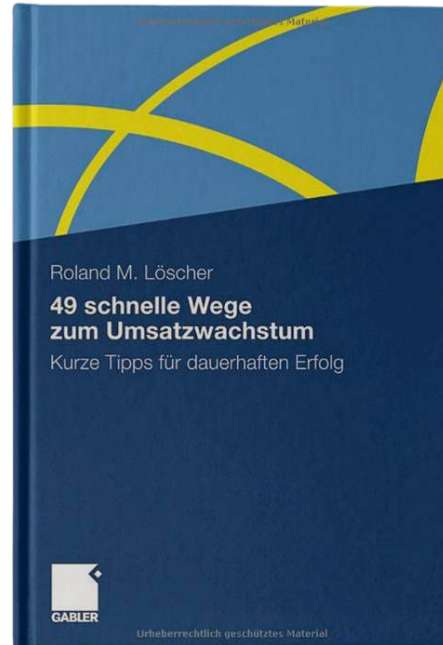
49 SCHNELLE WEGE ZUM UMSATZWACHSTUM: KURZE TIPPS FÜR DAUERHAFTEN ERFOLG

„Ein Handbuch für kreative Erfolgstopps: Nachschlagen – ausprobieren – profitieren!“

Peter Ehlers, Herausgeber DAS INVESTMENT

„Gute Ideen sind die Basis unternehmerischen Fortschritts. Mit 49 guten Ideen ist dieses Buch eine Schatztruhe für Unternehmer und Verkäufer.“

Dr. Thomas Braig, Bayer MaterialScience AG



Es gibt Bücher, die nützliches Fachwissen für den Vertrieb und den Verkauf bieten. Es gibt Bücher, die neue Wege der Kundengewinnung aufzeigen. Es gibt Bücher, die Unternehmen und Verkäufern mehr Sinn in ihrer Arbeit vermitteln. In diesem Buch finden Sie all das vereint.



VORTRAGSTHEMEN (Keynote & Impuls)

- **NEURO-SYSTEMISCHE FÜHRUNG** – vom Leader zum Selbstentwickler.
- **VALUE SELLING** – Besser Verkaufen ohne Verkaufen!
(der Vortrag zum Buchbestseller „Verkaufen in der Krise“ – 2 J. Top 10 bei amazon)
- **IM AUGEN DES TORNADOS** – Wie du zum Helden deines Lebens wirst
(der Vortrag zum aktuellen Buch).



AUSZUG AUS DER KUNDENLISTE



AUSZUG AUS DEN KUNDENSTIMMEN

„Roland Löscher hat unserem Team ein komplett neues Selbstbewusstsein vermittelt. Bereits im ersten Quartal nach dem Seminar-Programm konnten wir unseren Auftragseingang und das Ergebnis deutlich steigern.“

Michael Häring, General Sales Manager, Zeppelin Systems GmbH

„Ihr Vortrag hat mich und auch viele Kollegen emotional sehr berührt und wir sind uns alle einig, dass Ihr Vortrag der beste war, den wir je gehört haben.“

(Karin Schwager, Landesbank Baden-Württemberg)

„Ich schätze Herrn Löscher wegen seiner umfangreichen Praxiserfahrung, der ziel- und umsetzungsorientierten Arbeitsweise. Für uns war das Engagement von Herrn Löscher eine lohnende Investition, die unsere Wettbewerbsfähigkeit steigerte und unsere Zielerreichung sicherte.“

**Dr. Thomas Braig, Head of EcoCommercial Building Program,
Bayer MaterialScience AG**

„Tolles Seminar! Die Inhalte und das Erlernte werden mich sicher noch lange Zeit beschäftigen. Künftig werde ich Projekte und Herausforderungen anders angehen.“

Sebastian Koch, Regionalleiter, Swiss Life AG

„Das Beste, was ich bisher kennengelernt habe, um mich selbst und meine Mitarbeiter besser verstehen zu können.“

Sabine Härtl, Prokuristin, Dr. Jens Kapital AG

„Das war das bisher beste und wichtigste Seminar in meiner langjährigen beruflichen Entwicklung überhaupt.“

Hans-Jörg Stiens, Verkaufsleiter DAS INVESTMENT

„Eine außergewöhnliche Kompetenz in Theorie & Praxis! Wir erlebten in diesem maßgeschneiderten, mehrtägigen Programm eine lebendige Mischung aus Vortrag, Workshop und Übung. Das passte perfekt.“

Christina Kern, Geschäftsführerin Metzler Asset Management

„Wir danken Ihnen sehr herzlich für Ihren begeisternden Vortrag anlässlich der Jahrestagung unseres Vertriebes. Sie haben es in Ihrem motivierenden Vortrag verstanden, das Thema ‚Die Möglich-Macher-Strategie‘ überzeugend zu vermitteln.“ **Friedrich Roether, ADAC e.V.**

„Lieber Herr Löscher, vielen Dank für die zwei energiereichen Tage. Sie sind ein 1-A-Coach!“

Adrian Johannsen, Die Continentale Versicherung

LÖSCHER

Coaching | Consulting



LÖSCHER Coaching | Consulting

Roland Löscher

Zum Alpenblick 6

88677 Markdorf am Bodensee

Telefon +49 7544 742694

E-Mail rl@loescher-cc.com

www.loescher-cc.com

LÖSCHER 