

# VERKAUFEN LERNEN FÜR SELBSTSTÄNDIGE

“DIE 10 GEHEIMNISSE FÜR  
ERFOLGREICHEN VERTRIEB”



OHNE DRUCK



OHNE HARDESELLING



OHNE AUFQUATSCHEN



Top 100  
EXCELLENT TRAINER





# VORWORT

Hallo, wie schön, dass du da bist!

Ich behaupte: Niemand gründet ein Unternehmen, um möglichst viel Zeit mit Verkauf zu verbringen, oder?

Die meisten haben eine großartige Idee, ein geniales Produkt oder eine hervorragende Dienstleistung, die sie anbieten, um anderen Menschen zu helfen. Aber am Ende hängt dein Erfolg davon ab, ob deine Kund\*innen tatsächlich bei dir kaufen, damit du verdienst, was du verdienst. Richtig?

Lernst du, erfolgreich zu verkaufen, wächst dein Business automatisch – nur wie?

Genau dafür habe ich dir meine 10 Geheimnisse zusammengestellt. Nimm dir aus meinen Lerninhalten nur das mit, was du für wertvoll hältst!

Ich freue mich wahnsinnig auf deinen Mehrerfolg, der dir nach diesem Booklet bereits bleibt, und wünsche dir von Herzen viel Spaß beim Ausprobieren.

Sales is fun (again).

Herzlichst aus Leipzig

*Dein Bastian*



# Die 10 Geheimnisse für erfolgreichen Vertrieb

1

## FIRST MAKE FRIENDS, THEN BUSINESS

Finde Gemeinsamkeiten und stelle dich auch persönlich vor, um Sympathie und Vertrauen zu gewinnen.



2

## NUTZE DIE KRAFT DER EINSTELLUNG

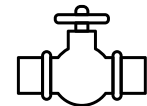
Nutze positive Glaubenssätze und Selbstvertrauen, um Kundengespräche authentisch und souverän zu führen



3

## NIMM AKTIV DEN DRUCK RAUS

Gib deinen Kunden aktiv die Freiheit, sich selbst zu entscheiden und nimm ihnen und dir so den Druck.



4

## FÜHRE STATT ZU FOLGEN

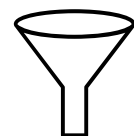
Mit gezielten Fragen, aktivem Zuhören und einer klaren Struktur steuerst du jedes Gespräch souverän!



5

## WERDE MEISTER DER FRAGEN

Nutze den Fragetrichter mit offenen, hypothetischen oder gezielten Alternativ-Fragen statt wild zu argumentieren.



# WER IST BASTIAN EIGENTLICH?



Schule war nie mein Ding. Durch meine schwere Neurodermitis war ich Außenseiter und musste Menschen von meiner Persönlichkeit überzeugen. So lernte ich, auf meine Weise zu verkaufen.

Trotz schlechter Noten in Mathe entschied ich mich, Banker zu werden und fragte mich immer wieder: Wie würde ich selbst beraten werden wollen?

Ganz klar: Ohne Druck, sondern auf Augenhöhe! So entstand mein Ansatz, Kunden KAUFEN ZU LASSEN.

2013 wurde ich dann Verkaufstrainer und gründete später meine eigene Firma. Heute leite ich zwei Unternehmen mit einem 14-köpfigen Team und begleite Vertriebler und Unternehmer in ihrer Entwicklung.

Im „Kaufen lassen“ habe ich meine Passion gefunden, um den Vertrieb menschlicher und effizienter zu gestalten.

Du möchtest mehr über  
Bastian erfahren?

Hör' dir eine seiner  
Podcastfolgen an...



**REINHÖREN!**

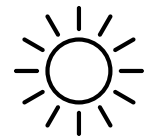


# Die 10 Geheimnisse für erfolgreichen Vertrieb

6

## BEEINFLUSSE AKTIV DEN HALO-EFFEKT

Achte auf deine Körpersprache, Erscheinung und eine klare Botschaft, um positiv wahrgenommen zu werden.



7

## SPRICH "KUNDISCH" STATT "ICHISCH"

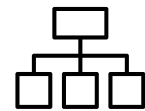
Lerne die Sprache deiner Kunden zu sprechen, passe dein Wording auf sie an und du wirst sie für dich gewinnen.



8

## SORGE FÜR EINE KLARE STRUKTUR

Erkläre klar und transparent, wie das Gespräch verläuft, um Sicherheit und Orientierung zu bieten.



9

## NUTZE EINWANDPRÄVENTION

Sei dankbar für Einwände, nimm sie noch besser vorweg, kläre sie individuell, ruhig und souverän.



10

## FRÖHLICHES SCHEITERN!

Das Scheitern gehört im Vertrieb zum Spiel - also mache es doch gleich fröhlich, weil du etwas daraus lernen kannst. Dein Kunde ist dein bester Trainer!





# "DEIN UNTERNEHMEN IST DER SPIEGEL DEINER (SELBST-) FÜHRUNG."

*- Bastian Breitenborn*



# GUTSCHEIN

Hallo du Top-Verkäufer\*in,

an dieser Stelle möchte ich dir einfach einmal Danke sagen. Danke für dein Vertrauen in meine Arbeit und das Investieren deiner wertvollen Zeit in meine Lerninhalte.

Mein Team und ich wollen immer weiter über uns hinauswachsen. Dafür bitte ich dich um dein Feedback. Was hat dir gut gefallen und wo hast du noch wertvolle Anregungen für mich oder uns? Schreibe uns deine Gedanken gern an [marketing@bastianbreitenborn.de](mailto:marketing@bastianbreitenborn.de).

Die größte Freude machst du mir mit einer 5,0 Sterne ★★★★★ Bewertung auf Google oder ProvenExpert. Würdest du das für mich machen?

*Dein Bastian*

P.S. Lust mit mir weiter zu wachsen?

Dann erhältst du hier einen **Gutschein** für meinen Shop im Wert von **10,00 EUR** netto.

BELOHNUNGS-VOUCHER?

10,00 EUR

Gutscheincode: MEHRLERNEN

[Shop besuchen](#)

