

# Susanne Kleinhenz

Vorträge | Workshops | Trainings

## Vortrag: Der Don Juan Verkäufer



**Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:**

### **Susanne Kleinhenz**

Lohmeyerstr. 8  
10587 Berlin

Tel: +49 30 3480 6811

Fax: +49 30 3480 6815

Mobil: +49 170 582 6624

E-Mail: [susanne.kleinhenz@t-online.de](mailto:susanne.kleinhenz@t-online.de)

Web: [www.susanne-kleinhenz.de](http://www.susanne-kleinhenz.de)

Web: [www.live-academy.eu](http://www.live-academy.eu)

# Susanne Kleinhenz

Vorträge | Workshops | Trainings

## Der Don Juan Verkäufer: Verkaufen heißt auch Verführen

### Thema:

Haben Sie in dieser schnelllebigen Zeit auch manchmal das Gefühl, dass sich niemand mehr für Sie als Mensch interessiert? Genauso geht es Ihren Kunden. Sie sehnen sich nach einem Menschen, der empathisch erfasst, wer sie sind und was sie brauchen. Wie Don Juan de Marco jede Frau verführen kann, weil er ihre tiefsten Sehnsüchte und Wünsche erahnt und bedient, so können Sie als Verkäufer jeden Kunden gewinnen, indem sie ihn auf seine individuelle Art und Weise verführen. Erfahren Sie, wie Sie anderen Menschen ihre Ideen und Vorstellungen „verkaufen“ und ihr Selbst auf effektive und eindrucksvolle Art und Weise darstellen können.

### Details:

**Zielgruppe:** Führungskräfte und Verkäufer

**Teilnehmerzahl:** 50 - unbegrenzt

Dieses Thema ist für Sie buchbar als:

**Vortrag:** 45 - 90 Minuten

und/oder

**Workshop:** 1 Tag

Hier experimentieren Ihre Verkäufer, wie Sie Ihre Persönlichkeit noch besser in Verkaufsgesprächen inszenieren können und dabei authentisch bleiben.

### Inhalte:

- Illusion, Verführung und Faszination im täglichen Verkaufsgeschehen einsetzen
- Wie Ihre Verkäufer die Sehnsüchte der Menschen als Chancen für mehr Kundenbindung nutzen können
- Die eigene Außergewöhnlichkeit kultivieren und zur Marke in den Köpfen Ihrer Kunden werden
- Mehr Vertriebseffizienz, höhere Abschlussquoten, weniger Storno
- Kommunizieren und begeistern wie Don Juan und dadurch andere glücklich machen und selbst zufriedener werden



# Susanne Kleinhenz

Vorträge | Workshops | Trainings

## Ihr Speaker: Susanne Kleinhenz

### Ihre Expertin für Führungskommunikation

Susanne Kleinhenz leitet die live-academy. Als Trainerin, Coach, Autorin und Vortragsrednerin verbindet sie fachliches Know-how im Versicherungs- und Marketing-bereich mit fundierter Erfahrung aus Verkauf und Psychologie.

Das besondere Anliegen von Susanne Kleinhenz ist es, Menschen auf die immer schneller werdenden Veränderungen und Neuerungen im Arbeits-, Vertriebs- und Privatleben vorzubereiten. Dem Verkäufer ermöglicht sie einen nachhaltigen Zugang zum Kunden, indem sie vermittelt, dass Menschen auch im Business-kontext von ihren Sehnsüchten und Hoffnungen gelenkt werden. Sie versteht es, mit viel Freude, Humor und Einfühlungsvermögen Menschen darin zu ermutigen, neue Wege zu gehen und ihre Möglichkeiten voll auszuschöpfen.

**„Ein glücklicher Mensch ist auch ein erfolgreicher Mensch.“**

### Referenzen:

TALANX-Konzern, Nürnberger Versicherungsgruppe, MBI, Telis, AWD, DKM, BCA, VEMA, Jones (Modelabel Wien), Wicono, Wirtschaftskammer Tirol, Frau in der Wirtschaft

### Presse:

„Ein empathischer, humorvoller und zielgerichteter Zugang zum Kunden. Begeisternd und mitreißend zugleich.“

**Carola-Anna Elias, Brandconsulting**

„Das Anliegen von Frau Kleinhenz ist es (...), Frauen zu eröffnen, wie sie ihre unbewussten Muster erkennen und daraus bewusste Strategien entwickeln können. (...)“

„Diese Botschaft gehört dringend unters Volk!“  
**Süddeutsche Zeitung, 26.05.2007, Ausgabe Deutschland, S. 36, Barbara Bierach**



# Susanne Kleinhenz

Vorträge | Workshops | Trainings

## Das Buch zum Vortrag:

### Sex sells

In diesem Buch erfahren Sie, wie ein Schuss Erotik den Verkaufserfolg erhöht. Im Artikel „Erotischer Perspektivenwechsel“ geht es darum, wie Verkäufer durch die Fähigkeiten von Don Juan noch viel erfolgreicher werden.

Hier eröffnen sich neue Perspektiven für den Verkauf. Was ist das Geheimnis großer Verführer? Es ist die Mischung aus Romantik und der Suche nach dem Unerreichten, verbunden mit einer grenzenlosen Wertschätzung. Er flirtet mit seiner ganzen Person. Er sagt das eine und tut dann das andere. Er lügt niemals, lässt aber alle uncharmanten Wahrheiten weg. Er sagt ihr, er werde nicht verweilen, und nimmt dabei Platz. Er sagt, er würde niemals sein Verlangen einer Frau aufzwingen und bringt sie dazu, ihn darum anzuflehen, genau dies zu tun. Er erfasst in kürzester Zeit, was ihr tiefstes Verlangen und ihre verborgene Sehnsucht ist, und lässt sie ganz zart spüren, eben diese zu befriedigen. Das genau ist Verführung.



© 2006 GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
Gebundene Ausgabe: 256 Seiten  
ISBN-10: 9783897496675  
ISBN-13: 978-3897496675  
Buchbestellung unter: [www.gabal-shop.de](http://www.gabal-shop.de)

