



*«Menschen, die klar sind,
haben eine viel grössere
Chance auf Erfolg»*

Marcus Selzer:
Edutainer, Coach
und Autor

Wer schafft den Vorsprung, auch wenn die See mal rauer wird? Sie. Und Ihre Klarheit.

Gute Unterhaltung mit Tiefgang und Mehrwert. Dazu Charme, Stil und direkt anwendbare Inhalte. Das macht für mich einen nutzenstiftenden Vortrag aus. Wenn Sie mich für Ihren Event buchen (online wie offline) garantiere ich Ihnen ein Erlebnis, an das sich Ihre Teilnehmer immer erinnern.

Wie kommen Menschen miteinander ins Geschäft – oder auch nicht? Was motiviert uns, etwas zu tun oder zu lassen? Wie schaffen wir es, unbewusste Verhaltensweisen sichtbar zu machen – und wirklich etwas zu verändern? Was hilft bei Motivationskrisen?

Staunen Sie über die spannenden Geschichten, die ich in über 20 Jahren Verkaufserfahrung mit der menschlichen Psyche erlebt habe. Und staunen Sie über sich selbst. Denn in Ihnen steckt mehr, als Sie glauben.



Speech 1:

«Sind Sie seetauglich? – Mit klarem Purpose und Werten die richtigen Kunden ansteuern und überzeugen»

Die Kundenbedürfnisse und Marktbedingungen ändern sich. Neue Mitbewerber strömen in den Markt. Umsätze gehen zurück ... Jetzt kommt es auf Ihre Mannschaft und das Boot an, ob Sie über alle Wellen elegant hinwegsegeln und weiterhin die richtigen Kunden anziehen.

Wussten Sie, dass 50% der Mitarbeitenden für ein paar Franken mehr den Job wechseln würden? Und dass nur 17% laut Gallup-Studie für ihr Unternehmen brennen?

Wie soll Ihr Kunde begeistert sein und sich für Ihr Unternehmen und Ihre Angebote interessieren – wenn Ihre Mitarbeitenden es nicht tun?

In der heutigen Zeit wirtschaftlich seetauglich zu sein bedeutet:

- Stabile Profite zu erzielen
- Eine starke Kundenbasis zu haben
- Die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern
- Margen zu halten + auszubauen
- Innovativ zu bleiben + flexibel auf Kundenbedürfnisse einzugehen

Marcus Selzer zeigt Ihnen in diesem Vortrag, wie Sie sich im Klaren darüber werden, wer Sie sind und wer Ihre richtigen Kunden sind. Wie aus Ihren Mitarbeitenden wertvolle Botschafter Ihres Unternehmens werden, die immer genau die richtigen Kunden ansteuern. Und wie Sie es schaffen, für Ihre Kunden so erstklassige Erlebnisse zu schaffen, dass diese gerne bleiben – und Ihnen durch Empfehlung neue Kunden bringen.

Der 45-minütige Event ist für Sie gespickt mit AHA-Erlebnissen und Erkenntnissen aus Neurowissenschaft, Verkaufspsychologie und 20 Jahren Verkaufserfahrung.

Themen sind u.a.:

- Mitarbeitende als entscheidender Erfolgsfaktor
- Motivationsfaktoren (intrinsisch vs. extrinsisch)
- Rolle von klarem Purpose und Werten
- Kundenerwartungen erkennen
- 3 Faktoren zum «WOW-Effekt»



Speech 2:

«Wie Sie in 3 Sekunden erfolgreich Kunden verlieren - Die Macht des klaren ersten Eindrucks»

Es ist vorbei, ehe es richtig begonnen hat. Ein verpatzter erster Eindruck kann Sie teuer zu stehen kommen: Der Kunde hat Vorurteile. Sie führen endlose Gespräche, um negative Eindrücke wieder glattzubügeln. Darüber hinaus will der Kunde Ihren Preis oder Lohn drücken nach dem Motto: «Wenn Sie schon nicht sympathisch sind, dann wenigstens billig!»

Wahrnehmungen, die in Bruchteilen von Sekunden ablaufen, steuern unser ganzes Leben. Sie entscheiden über «Ja» und «Nein», «Geschäft» oder «kein Geschäft».

In diesem Vortrag erfahren Sie, wie die gezielte Vorbereitung Sie vor peinlichen und teuren Situationen bewahrt. Denn wer innerlich gut und klar vorbereitet ist, strahlt dies auch nach aussen aus.

Erfahren Sie in diesem Vortrag

- Wie Sie bereits die Begrüssung zu Ihren Gunsten gestalten und dabei Vorsprung gewinnen.
- Wie Sie mit gezielter Körpersprache Vertrauen vor, während und nach Abschluss des Verkaufsprozesses schaffen.
- Wie Sie Stress- und Dominanzverhalten erkennen und diesen beiden Gegenspielern den Wind aus den Segeln nehmen.

Buchen Sie diesen interaktiven 45-minütigen Vortrag für Ihren Event und erhalten Sie eine Fülle praktischer Hilfsmittel für Ihren nächsten souveränen Auftritt beim Kunden!

Themen sind u.a.:

- Körpersprache verstehen und bewusst einsetzen
- Stressverhalten erkennen
- Beziehungsaufbau – Grundlagen verstehen
- Verhaltenspsychologie – Vertrauen schaffen
- Verkaufspsychologie – Vertrauen schaffen
- Verhandlungstaktik – Dominanzverhalten erkennen



Speech 3:

«Wohin willst du? – die Macht der inneren Klarheit»

Würden andere über Sie sagen, dass Sie in paradiesischen Zuständen leben? Klasse Job, stabile Finanzen, nette Menschen an Ihrem Frühstückstisch und an Ihrem Arbeitsplatz?

Das mag faktisch zutreffen, doch die meisten von uns erleben es anders. Ihnen kreisen pausenlos Fragen im Kopf, wie «wann und wo ist mein Lächeln untergegangen? Warum fällt vieles so schwer? Warum fühle ich mich nicht glücklich bei all dem Erfolg?»

Der Schlüssel für ein erfülltes und glückliches Leben steckt in unserer inneren Klarheit und unserem inneren Lächeln. Denn wo beides fehlt, kann der Erfolg noch so gross sein - wir können ihn nicht fühlen.

In diesem Vortrag erfahren Sie:

- Wie Sie es schaffen, Ihre eigenen Ziele und Wünsche zu kennen und diese in den Vordergrund zu stellen.
- Wie Sie ihr Hamsterrad zum Stillstand bringen, sodass Sie aussteigen können.
- Mit welchen bewährten Strategien, Sie Erfolge wieder mit Freude feiern können.

Buchen Sie diesen bewegenden 45-minütigen Vortrag für Ihren Event und erhalten Sie wertvolle Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft und dem Mentalcoaching sowie 3 Methoden, mit denen Sie Ihre Klarheit und Ihr Glück zurückerobern und wieder zum Steuermann Ihres Lebens werden.

Und dann: volle Kraft voraus!

Themen sind u.a.:

- Lebensaufgabe identifizieren
- Lebensziele verwirklichen
- Selbstsabotagen stoppen
- Erfolgreiche Überzeugungen stärken