



# Joern Kettler

Joern Kettler ist der führende Experte für emotionale Intelligenz und Körpersprache im Verkauf und Vertrieb. Inzwischen greift er auf Verkaufs- und Vertriebserfahrungen aus mehr als zwei Jahrzehnten zurück. Er war über einen Zeitraum von zehn Jahren bei einem renommierten Industriehersteller aus Deutschland beschäftigt und hier sowohl als Trainer als auch als Außendienstmitarbeiter und anschließend als leitender Key Account Manager eingesetzt. Inzwischen ist Joern Kettler als selbstständiger Unternehmer tätig. Er berät Unternehmen in verkaufsstrategischen Prozessen. Hierbei zählen die Bereiche B2B-Vertrieb und B2C-Verkauf zu seinen Kernkompetenzen. In seiner Arbeit als Trainer, Redner, Berater und Coach vereint er ein solides wissenschaftliches Fundament mit aktuellen wissenschaftlichen Studien sowie praxisbezogenen Beispielen, die er mit der richtigen Portion Humor und Leichtigkeit vermittelt. Daneben widmet sich Joern Kettler als Autor dem Thema der Körpersprache und verknüpft dieses zukunftsweisend mit dem Wissen aus der Motivations- und Verkaufspsychologie, der Intuition sowie der Emotionen.

” **Verstehen kommt immer vor verstanden werden.**

THEMEN

- + **Den SALES-CODE knacken – Verkaufspsychologie anders einsetzen**
  - Intuition verstehen: Wie Kunden ihre Kaufentscheidung wirklich treffen
  - Linguistisches Profiling einsetzen: Was Kunden sagen und damit tatsächlich meinen
  - Unausgesprochene Einwände aufdecken: Wie Sie Ihre Verkaufschancen deutlich steigern
- + **Die SALES-SIGNS – Körpersprache lesen lernen**
  - Kunden analysieren: Wunsch-, Warn- und Stresssignale richtig verstehen und deuten
  - Die Wahrheit erkennen: Was Ihre Kunden wirklich denken und fühlen
  - Einwandssignale wahrnehmen: So verhandeln und verkaufen Sie erfolgreicher
- + **Der MOTIV-KOMPASS – Motivationspsychologie neu denken**
  - Emotionale Intelligenz: Die tatsächlichen Motive der Kunden entschlüsseln und in Verkaufsprozess erfolgreich nutzen
  - Emotionale Kaufentscheidungen: Wie Sie durch das Erkennen und Verstehen der Emotionen der Kunden Ihre Kaufabschlüsse steigern
  - Schauspielern unnötig: Preise selbstbewusst durchsetzen

REFERENZEN & PRESSE

Solarlux GmbH, Linara (Gruppe) GmbH, INTERNORM GmbH, FeBa Fensterbau GmbH, Gealan Fenster-Systeme GmbH, Hotel Esplanade Resort & Spa, Business Bad Saarow, fair job Hotels, Stiftung Bildung, Sicherheitsakademie Berlin, Tommy Hilfiger, Volkswagen, Fritz-Kola GmbH, Sparkasse, ivd, Deutsche Bank, Debeka Versicherungen, Allianz, WWK Versicherung

„Seine Verkaufsschulungen sind sehr praxisorientiert – vom ersten Kundenkontakt über alte Werte wie Respekt und Höflichkeit bis hin zur perfekten Bedarfsanalyse, Abschlussstrategien und After-sales-Tipps. Darüber hinaus ist Joern Kettler sehr erfahren in der Verkaufspsychologie. Alles in Allem sehr empfehlenswert!“

**Dipl. Ing. Stephan H., Leiter der Solarlux Akademie**

„Es hat sich doch ein großer Überraschungseffekt eingestellt: anders wie die anderen! Viel mitgenommen, vieles bereits umsetzen können. Hat mich wirklich weitergebracht und ich freue mich auf einen weiteren Teil!“ **Martin Lutz, Leiter der Gealan Akademie**

„Joern Kettler ist ein höchst souveräner Coach, der es versteht durch seine präzise und strukturierte Arbeitsweise, begleitet von praxisnahen Beispielen und unterhaltsamen Erfahrungen, sein Coaching auf höchstem Niveau durchzuführen. Seine Inhalte und die anschließende Umsetzung derer, erwiesen sich als unentbehrlich für unser Unternehmen.“ **Björn Blaha, stellvt. Hoteldirektor Hotel Esplanade Resort & Spa**

INSPIRATION

„Der US-amerikanische Psychologe Paul Ekman weckte in meinen frühen beruflichen Anfängen mein besonderes Interesse für die Themen Emotionen und nonverbale Kommunikation. Seither begleiten mich eben diese mit voller Begeisterung in meinem beruflichen sowie privaten Handeln.“

www.speakers-brokers.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

<b>Impulsvortrag</b>	Honorargruppe F
<b>Tagessatz</b>	Honorargruppe F
<b>Reisekosten</b>	<b>Hannover</b>
<b>Vortragssprachen</b>	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG

