



Foto: Roland Hutzenlaub

# Umsatz mit Geling-Garantie

## VOM VERKÄUFER ZUR EIGENMARKE

„Du bist so ‘ne Marke!“ Kennst du den Spruch? Er stimmt! Und wenn du eine bist, hast du mehr Erfolg als andere. Denn als Persönlichkeits-Marke bist du beim Kunden fest verankert und bleibst in Erinnerung. Du bist wertvoller – mit deinem Produkt und als Person. Als Marke gewinnst du Menschen mit Leichtigkeit, du bist gefragt als Experte. Weil klar ist, wofür du stehst und wie du auftrittst. Kunden bezahlen mehr Geld, weil sie den Mehrwert deiner Leistung erkennen. Ich zeige dir in **5 Schritten**, wie du als Verkäufer zur Eigenmarke wirst:

### SCHRITT 1

#### Schärfe dein Markenprofil

Für was stehst du? Wer bist du und wer möchtest du sein? Was kannst du gut und welche Schwächen kannst du zu Stärken machen? Zeige deine Kompetenz in deinem Auftritt. Dabei brauchst du anderen nicht nachzueifern – nein, finde deine eigene Identität und lebe danach.

### SCHRITT 2

#### Mach dich unwiderstehlich

Mit einem unverwechselbaren Profil wirst du als herausragend wahrgenommen. Mit dir möchte man seine Zeit verbringen. Verstärke deine positive Ausstrahlung, dein Charisma, mache eine „Bella Figura“ – in Kleidung, Stil und Verhalten, in Sprache, Gestik, Mimik und Körpersprache. Das zieht Erfolg an. Sei authentisch, zielorientiert und auf die Situation abgestimmt.

### SCHRITT 3

#### Bringe dein Leistungsversprechen zum Ausdruck

Stelle dir die Fragen: Was bietest du an und warum soll der Kunde mit dir Geschäfte machen? Meine Leistungsversprechen sind beispielsweise, den Kunden zu mehr Umsatz und persönlichem Wachstum zu führen. Danach handle ich.

## Buongiorno, Lucio

Speaker, Trainer,  
Unternehmer-Coach

### SCHRITT 4

#### Sei ein fachlicher und menschlicher Experte


Sei nicht nur ein Fach-, sondern auch ein menschlicher Experte, der den Kunden zu seinen Zielen und Wünschen führt. Aber: Experten sind nicht nur nett, sondern ehrlich, kompetent und finden stets eine für beide Seiten akzeptable Lösung. Frage dich: Wie wirst du von Kunden wahrgenommen? Wirst du weiterempfohlen? Was wäre, wenn es dich nicht gäbe? Was würde der Kunde über dich sagen?

### SCHRITT 5

#### Werde sichtbar und mache Umsatz

Geh raus, zeige dich. Ganz praktisch: Nimm den Telefonhörer in die Hand, ruf Kunden an. Geh in die sozialen Medien, oder auf Netzwerkveranstaltungen. Sprich über dein Produkt, deine Dienstleistung. Als Marke ist es wichtig, wiedererkennbar zu sein und sichtbar zu werden. Mach dir die Medien zunutze, wo deine Zielgruppe ist. Halte durch und ändere nicht ständig dein Erscheinungsbild. Sonst bist du keine Marke. Denn sie steht für Kontinuität wie ein Fels in der Brandung.

Verkaufen ist Nebensache bei einer starken Persönlichkeits-Marke. Ich zeige dir, wie du als Marke Vertrauen, Souveränität und Sicherheit ausstrahlst. Werde mit deiner Person zum Markenzeichen – das ist der beste Turbo für deinen Verkaufserfolg. Buongiorno.

Dein 

### VITA

Lucio Liuzzo – selbst eine Persönlichkeits-Marke mit über 20-jähriger Erfahrung als Speaker, Trainer, Unternehmer-Coach und Salesexperte der neuen Generation. Sein erfolgreiches S.M.A.R.T-Selling-System ist die effektivste Form des persönlichen und digitalen Verkaufs. Buchung des charmanten Italieners über: <https://lucio-liuzzo.de/>