

Buongiorno Lucio

Speaker, Trainer,
Unternehmer-Coach
Lucio Liuzzo: Der Italiener

Er ist sympathisch, selbstbewusst, erfolgreich und authentisch. Mit seiner gewinnenden Art begeistert er Menschen und bringt sie auf dem Weg zum Erfolg ein großes Stück weiter. Lucio Liuzzo – „der Italiener“. Eine Marke. Speaker und Sales-Persönlichkeit der neuen Generation

MIT LEIDENSCHAFT ERFOLGREICH VERKAUFEN

Lucio Liuzzo ist ein Mann der Praxis. Er mag Menschen. Und er liebt es, sein Wissen als Speaker auf der Bühne, als Trainer und Unternehmer-Coach weiterzugeben. Er schafft es, Zuhörer und Kunden mit seiner Begeisterung, seinem neugierigen Blick auf das Leben anzustecken und sie zu motivieren. Was bei diesem Sales-Profi so spielerisch einfach aussieht und funktioniert, setzt Disziplin, zielgerichtetes Arbeiten an der eigenen Persönlichkeit und eine positive Grundeinstellung voraus.

Es ist 8.00 Uhr. Lucio Liuzzo hat einen Coaching-Termin beim Geschäftsführer eines mittelständischen schwäbischen Unternehmens. Verwundert wird er gefragt, ob er nichts zum Schreiben dabei habe. Und in gewohnt gelassenem Ton antwortet Lucio: „Alles, was ich für unsere Arbeit brauche, habe ich dabei. Ich werde mich heute zu 100 Prozent auf Sie konzentrieren.“

Volltreffer. Leichtigkeit bahnt sich ihren Weg. Das Coaching wird ein voller Erfolg. Für beide. Es ist ein Geben und Nehmen, keine Einbahnstraße, wenn Liuzzo Menschen begegnet. Ganz gleich, ob als Privatperson oder im Business – Lucio trifft den richtigen Ton.

ITALIENISCHE LEICHTIGKEIT TRIFFT SCHWÄBISCHE GRÜNDLICHKEIT

Als Sales-Experte der neuen Generation verbindet Lucio Liuzzo italienische Leichtigkeit mit schwäbischer Gründlichkeit. Man spürt es gleich: Das Thema Verkaufen liegt ihm im Blut – es ist so, als würde er dabei tanzen. Keine rhetorischen Floskeln oder Methoden aus der Trickkiste, sondern authentisches, ehrliches Verhandeln und Verkaufen, bei dem sich beide am Ende gut fühlen: Klient und Coach. „Verkaufen ist alles“, sagt er. „Denn Verkaufen ist: mit Charme überzeugen und den Gesprächspartner mit einem guten Gefühl aus dem Verkaufsgespräch gehen lassen, nicht zurücklassen. Gute Beratung heißt, dass der Kunde sich auch gut beraten fühlt.“

Seit vielen Jahren begleitet er die Geschäftsführung von Handwerksbetrieben, Immobilienmaklern und Verbänden sowie selbstständige Handelsvertreter und Außendienstler. Er trainiert auch deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, zeigt ihnen, wie sie noch erfolgreicher verkaufen. Was er seinen Klienten beibringt, setzt er natürlich auch für sich um. Er ist schließlich selbst Unternehmer und kennt die Herausforderungen, die es aktuell am Markt zu meistern gilt.

ZUR EIGENMARKE WERDEN

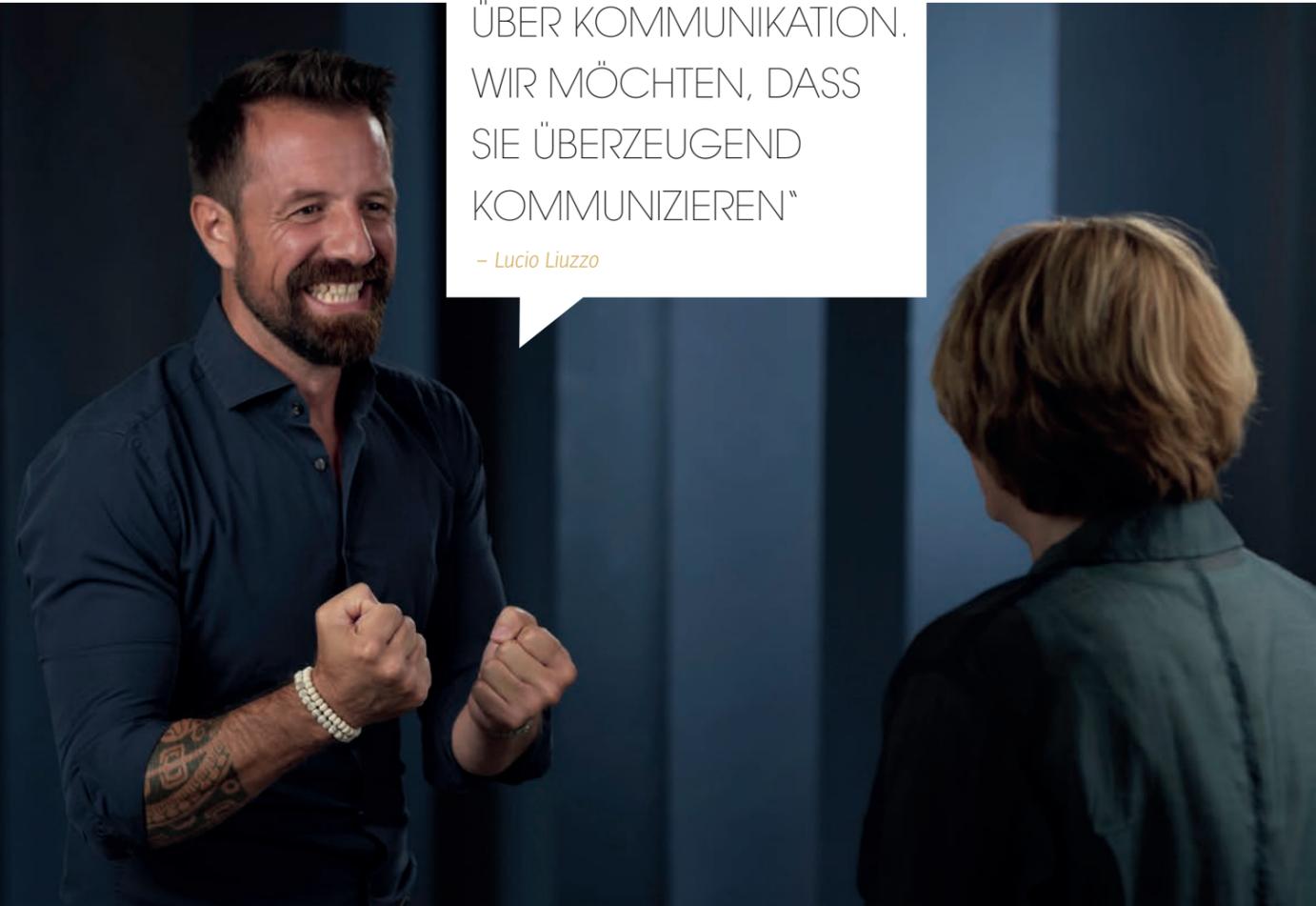
Im Coaching wird schnell klar: Es geht darum, seine eigenen Alleinstellungsmerkmale zu entwickeln und sie beim Gegenüber positiv zu verankern. Was steckt in mir? Wie werde ich selbst zur Eigenmarke? Wie bewege ich Menschen und kann sie auf emotionaler Ebene erreichen? Es geht um punktgenaue Gesprächsführung, um Strategien, wie man sich verankert und die verschiedensten Kunden überzeugen kann. Lucio Liuzzo ist davon überzeugt, dass jeder, der es möchte, selbst zu einer Person werden kann, die (sich selbst) gut verkaufen kann – zum Beispiel in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen, aber auch in Bewerbungs- oder Mitarbeitergesprächen.

Wie das geht, zeigt er praxisnah, und es kann direkt im Alltag umgesetzt werden. Was er sagt, ist authentisch und hat Substanz. Damit seine Botschaft ankommt, nutzt der studierte Mediator und Coach alle denkbar möglichen Kanäle, vom eigenen Buch über Webinare, individuellen Coachings bis hin zu Vorträgen als Speaker bei Firmen, Tagungen und öffentlichen Foren. Seit 2018 ist er Dozent an der Hochschule für Forstwirtschaft in Rottenburg.



WIR SPRECHEN NICHT
ÜBER KOMMUNIKATION.
WIR MÖCHTEN, DASS
SIE ÜBERZEUGEND
KOMMUNIZIEREN“

– Lucio Liuzzo



„ALL THE WORLD'S A STAGE“ – SHAKESPEARE

Die ganze Welt ist eine Bühne. Und wenn „der Italiener“ seine Bühne betritt, werden passive Zuhörer zu aufmerksamen, interessierten Teilnehmern. Er agiert mit seinem Publikum, begeistert es durch sein italienisches Temperament, durch gute Laune und Redekompetenz. Er jongliert förmlich mit Sprache. Seine vielen selbst erlebten Geschichten und Beispiele erzeugen Bilder im Kopf. Sie bleiben haften, verankern sich für den täglichen Gebrauch in Verhandlungsgesprächen. Die Zuhörer und Teilnehmer nehmen viel mit nach Hause: Sie sind mit Energie aufgeladen, spüren einen Lerneffekt und die Motivation zur praktischen Umsetzung.

Es verwundert daher nicht, dass der Verkaufsexperte seit vielen Jahren ein gefragter Speaker bei Vertriebstagungen, Unternehmensveranstaltungen, auf Messen, Innungstreffen, bei Veranstaltungen und Foren von Handwerkern, bei Banken und Universitäten ist. Die Vorträge sind maßgeschneidert angepasst an die Themen, Botschaften, Schwerpunkte oder Zielgruppen, um die es geht. Eine perfekte Kombination aus Information, fundiertem Wissen, Emotion, Individualität und Unterhaltung. Dabei sehr motivierend, kraftvoll und überzeugend.

ERFOLGREICH VERKAUFEN – EXPERTE GIBT TIEFE EINBLICKE

Lucio macht keinen Hehl daraus, auch auf der Bühne klipp und klar die Mechanismen und Tricks der Verkäufer zu beleuchten. Viele davon sind jedoch „von gestern“. Und er zeigt, wie „Verkaufen der neuen Generation“ geht. Eben nicht mit der „Holzhammermethode“, sondern mit einfühlsamem Charme und auf einer Wellenlänge mit dem Kunden – wie Liuzzo auch in seinem Buch „Reich an Kunden“ erklärt. Ganz wichtig sind die Motivation und die Begeisterung für die Sache. Gerade in schlechten Zeiten zeigen sehr gute Verkäufer immer noch eine überdurchschnittliche Performance. Als aktuelles Beispiel aus seinem Berufsalltag nennt Lucio Liuzzo einen Immobilienmakler: Trotz steigender Zinsen und negativerem Verkaufsumfeld hat er im Vergleich immer noch die meisten Verkäufe. Was ist das Erfolgsrezept? „Du musst für deine Sache brennen, mit echter Begeisterung für dein Produkt oder deine Dienstleistung sprechen und die Botschaft klar und deutlich auf den Punkt bringen. Dann springt der Funke auch auf den Kunden über“, erklärt er. „Außerdem treffen wir unsere Verkaufsentscheidungen auch emotional, nicht nur rational. Das Ratio-Hirn entscheidet, wenn die Bauchentscheidung eben auch stimmt. Das gilt gerade in Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen.“

DAS BUCH ZUR SALES-PERSÖNLICHKEIT

Liuzzos Buch „Reich an Kunden – Verkaufen mit Leidenschaft & einer Portion knallharter Disziplin“ erschien 2019 im Haufe-Verlag (152 S./19,95 €). Er hat hier das Wissen aus über 20 Jahren Außendienst und Vertriebscoaching zusammengefasst. Liuzzo geht, im Gegensatz zu vielen anderen Verkaufs- und Vertriebsbüchern, sehr entspannt und unaufgeregt an die Thematik. Er berichtet aus seiner beruflichen Praxis, von Fehlschlägen und Umdenkprozessen, die zu Erfolgen führten. Er postuliert keine „absolute Methode“, sondern lädt ein, seinem Vorbild zu folgen und sich selbst das Passende herauszunehmen. Es ist ein Vertriebsbuch, das die eigene Vertriebspersönlichkeit stärkt und die Motivation am Verkaufen gewinnbringend erhöht.



KUNDENSTIMMEN ÜBER LUCIO LIUZZO

„Ein absoluter Profi auf der Bühne, der durch seine natürliche und ehrliche Art eine unglaubliche Welle der Kreativität losgetreten hat. Es war wirklich superklasse, ihm zuzuhören!“

„Sehr zufrieden. Mit seiner natürlichen Art ist es Herrn Liuzzo als Coach gelungen, unseren Blickwinkel positiv zu verändern. Unsere Mitarbeiter sind begeistert und neu motiviert.“

„Frisch, modern und ungeschraubt. Lucio Liuzzo findet treffsicher die Ebene der Verkäufer in seinem Vortrag. Er hat viel Motivation bei uns ausgelöst und neue Ansatzpunkte für die Verkäufer erschaffen.“

„Höchste Qualität. Herr Liuzzo gelingt es, durch analytische Fragen die Teilnehmer wieder auf eine optimistische Spur zu bringen. Das ist toll und gibt das Gefühl, all den Erwartungen und Aufgaben wieder gewachsen zu sein. Ich kann es nur empfehlen.“

VITA

Lucio Liuzzo, Sohn sizilianischer Eltern, wächst in Deutschland auf. Als Ältester von vier Geschwistern lernt er – in der elterlichen Pizzeria – früh Verantwortung zu übernehmen: für sich selbst und für andere. Aufstiegschancen und Erfolg sind ihm nicht in die Wiege gelegt. Mit Optimismus und dem Mut, das sichere Ufer immer wieder zu verlassen und den Sprung ins kalte Wasser zu wagen, gelingt es ihm, seinen Traum von Erfolg und einem guten Leben zu verwirklichen.

Heute ist er gefragter Speaker und Experte für die Ausbildung von Sales-Persönlichkeiten, erfolgreicher Unternehmer-Coach und Dozent an der Hochschule für Forstwirtschaft Rottenburg. In seinem 2019 erschienenen Buch „Reich an Kunden“ stecken 20 Jahre Verkaufs- und Vertriebscoach-Erfahrung.



QUALIFIKATIONEN

Mediator und Coach:
Studium an der Universität Berlin (EHV).
Schwerpunkte: Mediative Kommunikation (gewaltfreie Sprache, Psychologie), Konfliktmanagement, Coaching (Standards des Deutschen Verbandes für Coaching und Training (DVCT) e.V.).

TÜV-zertifizierter Kommunikations- und Rhetoriktrainer.

Ausbildung zum Verkaufstrainer bei dem Vertriebsexperten Roger Rankel.

Seit 2018 Dozent an der Hochschule für Forstwirtschaft in Rottenburg.

WWW.LUCIO-LIUZZO.DE

In den nächsten Ausgaben verrät Lucio Liuzzo, welche Skills heute nötig sind, um bei den Kunden als Sales-Persönlichkeit zu punkten.