



Foto: Roland Hutzenhäub

## Buongiorno, Lucio

Speaker, Trainer,  
Unternehmer-Coach

selbst vereinbaren. Demotivierende, brem-  
sende Vorurteile, wie „Kunde kauft sowieso  
nicht“, „Der ist überkritisch“ et cetera bei-  
seitelassen und unvoreingenommen nach  
vorne gehen.

### 3 | INNERE BLOCKADEN

Emotionale Hemmnisse ergründen, zum  
Beispiel: Warum kommt es nicht zum  
Kundentermin, was steckt dahinter? Etab-  
liere positive Gewohnheiten, setze dir und  
deinem Team klare Ziele und feiert Erfolge.  
Es geht um die Motivation und Disziplin,  
gesteckte Ziele auch zu erreichen.

### 4 | UMGANG MIT EINEM NEIN

Nimm ein Nein nicht persönlich, es ge-  
hört zum Gesetz der Serie. Lerne aus Ab-  
sagen, was du verbessern kannst – noch  
besser: Frage den Kunden danach. Und  
was braucht es im Team, um am Ende ein  
Ja zu einem Auftrag zu bekommen?

### 5 | UMGANG MIT ERFOLGSDRUCK

Workaholics sind ständig online und busy.  
Wird Business zur Droge, droht Burnout.  
Wer nicht abschalten und die Freizeit ge-  
nießen kann, verdiente Erfolge und Geld  
nicht wertschätzt, hat irgendwann keine  
Power mehr, wird im Kundenkontakt nach-  
lässig und unkonzentriert. Selbstfürsorge  
für sich und das Team heißt: rechtzeitig ge-  
gensteuern, auch mithilfe von Profis.

In den Impulsvorträgen lernen Sales-  
Teams Schritt für Schritt die richtigen Sales-  
Techniken. Nachhaltig und einprägsam. S.M.A.R.T-Selling führt Mitarbeiter  
und Teams motiviert zum Erfolg.

Dein 

# S.M.A.R.T.- Selling 2024

## MIT IMPULSVORTRÄGEN UND SYSTEM ZUSTANDS-BARRIEREN DURCHBRECHEN

Ich kam, ich sah, ich siegte – im Original:  
Veni, vidi, vici. Als Italiener liebe ich die-  
sen Spruch. Er bringt knapp und treffend  
auf den Punkt, wie die Wende zum Erfolg  
leicht und schnell durch Überraschung  
und Spontaneität erzielt werden kann.  
Das ist auch meine Mission: Mit Impuls-  
vorträgen möchte ich die Zustands-Bar-  
rieren bei Unternehmern, Führungskräften  
und Verkaufsteams durchbrechen und den Weg frei machen zum leidenschaftlichen System S.M.A.R.T-Selling für dauerhafte Sales-Erfolge.

### Impulsvorträge:

**Das neue S.M.A.R.T-Selling Erfolgs-Format**  
In Meetings, bei Verkaufsveranstaltungen,  
Schulungen et cetera bringe ich das Team  
auf ein höheres Sales-Level. Empfehlung:  
Jeden Monat ein Vortrag – digital oder per-  
sönlich vor Ort. Ich erzähle aus der Praxis:  
mit eigenen Erfahrungen aus 20 Jahren im

Verkauf und als Trainer und Coach. Jeder  
soll das, was ich vermittele, lange erinnern  
und in der Praxis umsetzen können.

### 5 PUNKTE, UM ZUSTANDS-BARRIEREN IM VERKAUF ZU DURCHBRECHEN

#### 1 | VERKAUFSDRUCK

Verkäufer fühlen Druck bei zu wenig und  
bei vielen Aufträgen. Führungskräfte soll-  
ten für sich und mit dem Team klären: Wer  
hat Druck und weshalb? Wie kann man dem  
begegnen? Meine Tipps: Sinnvolle Routinen  
im Team etablieren. Prioritäten setzen und  
auf ein Thema fokussiert bleiben, zum Bei-  
spiel erst Neukundenakquise und dann Be-  
standskundenbetreuung – oder umgekehrt.

#### 2 | GEWOHNHEITEN & VORANNAHMEN

Hinderliche Routinen aufbrechen, sinn-  
volle neue etablieren. Termine mit sich

### VITA

Lucio Liuzzo – eine Persönlichkeits-  
Marke mit über 20-jähriger Erfahrung  
als Speaker, Trainer, Unternehmer-  
Coach und Sales-Experte für  
erfolgreiches S.M.A.R.T-Selling. In seinen  
100-prozentig verkaufsorientierten  
Impulsvorträgen gibt er seine Expertise  
(vor Ort bzw. online) wirkungsvoll an  
Unternehmer und Führungskräfte  
weiter. Buchung des charmanten  
Italieners über: <https://lucio-liuzzo.de/>