



## **LuckySelling® - Die neue Antwort für Verkäufer und Vertriebler**

Der Erfolgsautor von Servicewüste Deutschland - Begeisternd verkaufen, Stefan Dederichs und sein Geschäftspartner Kurt Karsten haben einen völlig neuen Lösungsansatz für alle Verkäufer und Vertriebler gefunden.

Dederichs & Karsten, "DieSalesCoacher", entwickelten aufgrund zahlreicher positiver Erfahrungswerte eine neue Methode: LuckySelling®:

LuckySelling will Kunden wirklich glücklich machen. Emotionales Verkaufen, zentraler Hauptinhalt dieser Methode basiert auf der These, dass Verkäufer Glücksmacher sind.

Dem Verkäufer wird dabei verdeutlicht, worin seine wirkliche Aufgabe besteht, nämlich darin, den Kunden glücklich zu machen. Jeder Kunde "hat erst mal ein Problem". Er sucht nach einer Lösung. Die Aufgabe des Verkäufers ist es, die Bedürfnisse des Kunden zu erkennen, sich in die jeweilige Problemsituation hineinzudenken, und mit Empathie Lösungen anzubieten.

Beim LuckySelling® steht der Kunde im Vordergrund und nicht das Produkt oder der Verkäufer, ohne jedoch den Abschluss aus dem Auge zu verlieren. Während die alten HardSeller Methoden auf Strategie und Gesprächstaktiken setzen, beginnt LuckySelling® bereits viel früher, nämlich an der Wurzel: Dederichs und sein Team trainieren nicht in erster Linie Verkaufs- und Abschlusstechniken, sondern den Aufbau einer emotionalen Ebene zum Kunden. Geübt wird Beziehungsmanagement und die richtige Einstellung des Verkäufers zum Kunden. LuckySelling ist damit eine echte Alternative zu den alten HardSeller Methoden, die den Kunden und seine Bedürfnisse aus den Augen verloren haben. Der Erfolg gibt Dederichs und Karsten Recht.

Stefan Dederichs Erfolgsautor von "Servicewüste Deutschland - Begeisternd verkaufen"

Stefan Dederichs ist seit über 20 Jahren aktiv im Vertrieb tätig. Er hat Erfahrung im Aufbau mehrerer Unternehmen. Unter anderem verantwortete er als Sales Director den europaweiten Gesamtvertrieb eines Softwareunternehmens und erwirtschaftete dabei acht Jahre in Folge eine Umsatzsteigerung von über 20%. Stefan Dederichs ist zertifizierter persolog® Persönlichkeitstrainer, Entwickler des LuckySellings® und der WANUHE-Technik sowie Autor des Buches "Servicewüste Deutschland - Begeisternd verkaufen. Im ZDF begleitete er im Format "die Reporter" das Thema Servicewüste Deutschland. In seinen Seminaren und Vorträgen als Keynote Speaker lebt er das was er lehrt: Die Einstellung des Verkäufers bestimmt den Verkaufserfolg.

Das Buch

Servicewüste Deutschland - Begeisternd verkaufen!  
ISBN 978-3-8301-9877-2

In seinem Buch Servicewüste Deutschland - Begeisternd verkaufen deckt Stefan Dederichs anhand zahlreicher Praxisbeispiele die Schwachstellen im Verkauf auf und macht deutlich, welche Schwierigkeiten in der "Servicewüste Deutschland" bestehen. Interessant für jede Art von Verkäufern, die sich in die Grundtechniken des Verkaufs vertiefen wollen.

### **Pressekontakt**

Dederichs & Karsten Erfolgs GmbH

Herr Stefan Dederichs  
Zur Eisengrube 6  
53947 Roderath

Dederichs-Karsten.de  
SD@Dederichs-Karsten.de

### **Firmenkontakt**

Dederichs & Karsten Erfolgs GmbH

Herr Stefan Dederichs  
Zur Eisengrube 6  
53947 Roderath

Dederichs-Karsten.de  
SD@Dederichs-Karsten.de

Dederichs & Karsten, "DieSalesCoacher", entwickelten aufgrund zahlreicher positiver Erfahrungswerte eine neue Methode: LuckySelling® - Verkäufer sind Glücksmacher. DieSalesCoacher sind spezialisiert auf Verkaufstraining, Rhetorik und Speaking mit Schwerpunkt Verkaufsgespräch und Abschluss. Service- und Kundenorientiertes Verkaufen steigert die Abschlußquote und den Wiederverkauf enorm.

Anlage: Bild

