

# SALES-KOMPETENZ VERKAUFT

*Was Verkäufer wirklich können müssen*



**Homo Sales**



**Zu verkaufen wie vor 25  
Jahren  
ist wie eine 25 Jahre alte  
Suppe essen.**

**Digitalisierung**



# Verkäufer der Zukunft



**Können ist das  
neue Wissen**

# **1. Resonanz**

# 2. Zielorientierung

# **3. Flexibilität**

# **4. Kommunikations- fähigkeit**

**communicare =**

**„teilen, mitteilen, teilnehmen lassen, gemeinsam  
machen“**

**communio =**

**„Gemeinschaft“**

**communis=**

**“gemeinsam“**

**Eine E-Mail ist so  
authentisch wie ...**

# **5. Präsentations- fähigkeit**

**Powerpoint ist der  
Faustkeil des  
Steinzeitverkäufers.**



**Die schlimmste,  
die beste und  
die allerbeste Art  
sein Produkt zu  
präsentieren.**

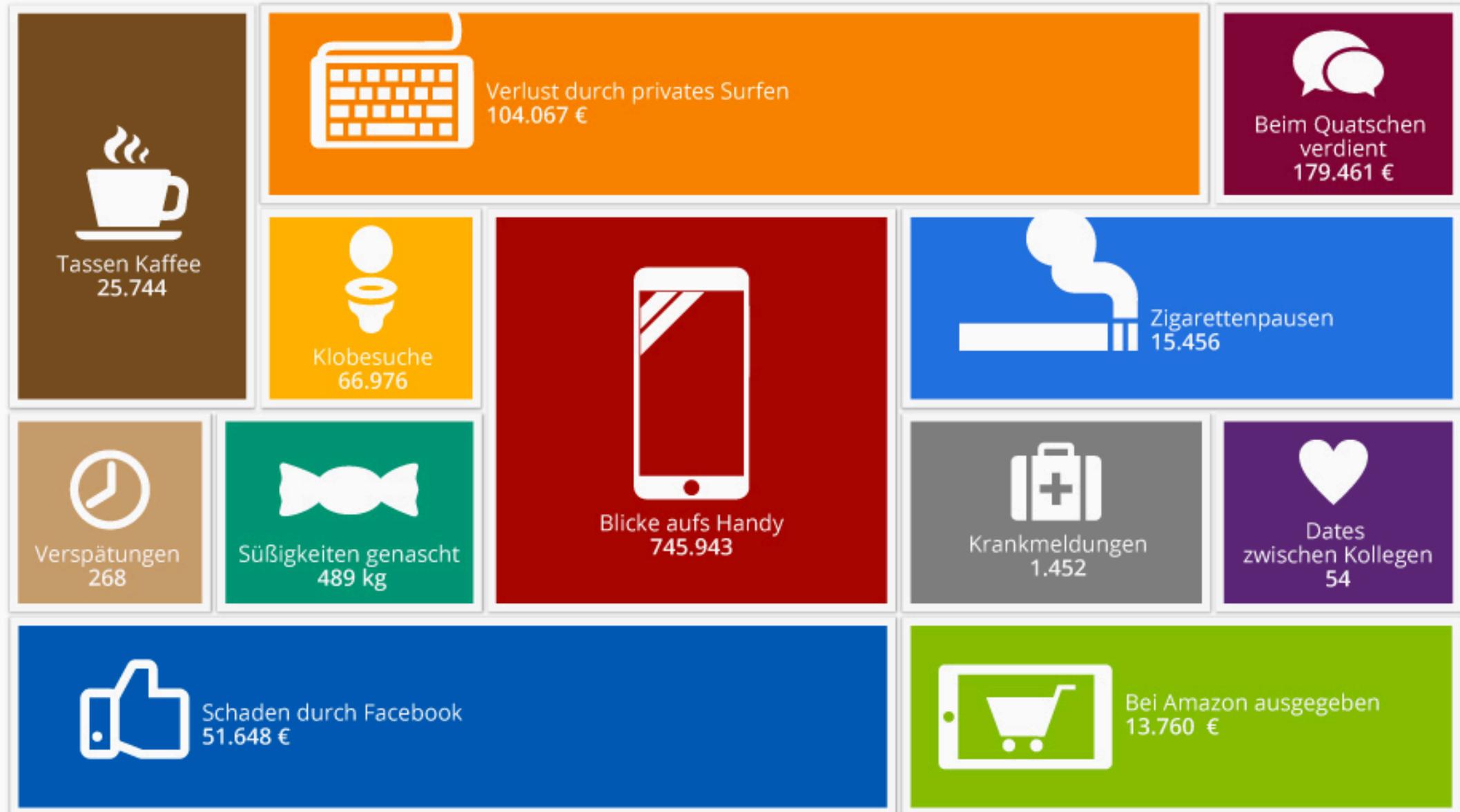
# **Die 2 MAGISCHEN Fragen**

# 6. *Selbst*motivation

**Motiv-Viren**

# **7. Organisations- fähigkeit**

# 60 Sekunden in deutschen Büros



**3398739371773303**

**9838394747903479**

**4748837439478947**

**8349474734734747**

**Don`t work hard  
but smart.**

[www.tobiasain.de](http://www.tobiasain.de)

