



# wie du kriegst was du willst

»Das war einer der besten Vorträge zum Thema Vertrieb. Wirklich praxisnah und auch sehr lebhaft präsentiert - Kompliment.«

Günter Apeltauer, Generalbevollmächtigter Volksbank Neckartal

»Reichlich Applaus und Zuversicht für künftige Geschäftsabschlüsse. Ein hochprofessioneller, kurzweiliger und spannender Vortrag.«

Jan Sedelies, Redakteur Redaktionsmarketing, Hannoversche Allgemeine Zeitung

## WIE DU KRIEGST WAS DU WILLST

- » Sie wollen mehr Erfolg, auch wenn die Umstände und Rahmenbedingungen grade dagegen sprechen?
- » Alles läuft super, und Sie wollen, dass es auch so bleibt?
- » Sie wollen ihre Mitarbeiter und ihr Team so ausstatten, dass sie nichts und niemand aus der Bahn werfen kann?
- » Sie wollen Probleme und energieraubenden Mist aus ihrem (Unternehmens)Alltag verbannen und sich statt lieber um Lösungen kümmern?

**Kurz: Sie wollen wissen, wie Sie es schaffen, sich den Erfolg zu holen den Sie haben wollen?**

**Dann sollten wir sprechen!**

**TRAILER**



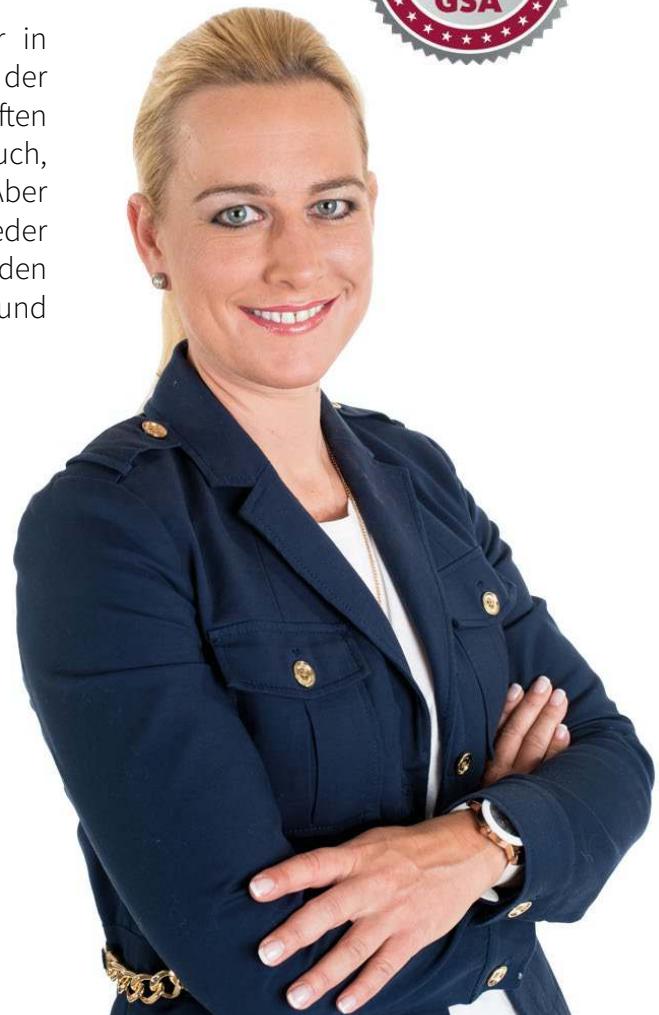
„Es geht nicht darum ob wir wissen wie es geht.  
Es geht darum, ob wir es auch machen.“

## IHRE VORTEILE

- » Ihre Veranstaltung wird einprägsam und unvergesslich
- » Sie vermitteln Wissen, das mit den nötigen Emotionen nachhaltig verankert wird
- » Sie haben begeisterte und motivierte Teilnehmer
- » Sie bekommen eine Metapher, mit der Sie nahezu jede Botschaft transportieren können
- » Sie erhalten einen professionellen, routinierten Speaker, der alles im Griff hat - das Rundum-Sorglos-Paket.
- » Und vor allem: Sie erhalten: 100% Glaubwürdigkeit, Erfahrung und Power

## SALES EXPERTIN, MOTIVATIONAL SPEAKER, AUTORIN

Sie war eine der abschlussstärksten Immobilienverkäufer in Deutschland. Gestartet mit dem Berliner Telefonbuch in der Kaltakquise weiß sie, wie man sich in einem hart umkämpften Markt durchsetzt und an die Spitze gelangt. Aber sie weiß auch, wie schnell man wieder fallen kann. Sie war zweimal pleite. Aber sie hat sich nicht unterkriegen lassen und kämpfte sich wieder nach oben. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, zählt zu den führenden Sales Expertin und ist Autorin mehrerer Bücher und Fachartikel.



### IHRE ERFAHRUNG

- » 50.000 Akquisegespräche
- » 7000 Verkaufsgespräche
- » Abschlussquoten von 1:2
- » 25.000 Neins
- » einer der abschlussstärksten Verkäufer in der Kaltakquise
- » erfolgreiche Unternehmerin
- » 2 durchlebte Pleiten
- » 3 Bücher
- » 900 Seminare und Vorträge
- » vor über 30.000 Zuhörern

### IHR NUTZEN

- » Absolute Verkaufs- und Vertriebskompetenz
- » Schlüsselstrategien für den erfolgreichen Umgang mit Rückschlägen und Ablehnung
- » gelebte Erfolgsstrategien, die auch funktionieren, wenn alles gegen einen läuft
- » ein Bühnenprofi, der Ihre Veranstaltung zum Erfolg macht

*Erfolg ist lernbar. Misserfolg auch.*

**„ICH BIN DAS BESTE BEISPIELE DAFÜR, DASS ES AUCH OHNE TALENT UND GÜNSTIGE UMSTÄNDE FUNKTIONIERT.“**

### IHRE EXPERTISE

- » Professional Speaker GSA (SHB)
- » Insight MDI® Beraterin
- » 9 Levels Trainerin
- » MSA Trainerin
- » Dozentin der Zurich International School
- » Dozentin der Printplus Akademie
- » Dozentin der Ostdeutschen Sparkassenakademie
- » Im B2B- und B2C-Bereich zu Hause



## IHRE KEYNOTES

### CLOSING GEWONNEN WIRD AM SCHLUSS - NICHT NUR BERATEN, AUCH ABSCHLIESSEN

Wie viel Spaß macht es, ein Rennen zu fahren, wenn Sie kurz vor dem Ziel stürzen? Wie viel Spaß macht es, einen Kunden zu beraten, wenn er am Ende nicht kauft?

#### Erfahren Sie:

- » Wie Ihre Verkaufsmannschaft mit dem richtigen Fokus nicht nur berät, sondern auch abschließt
- » Wie Sie für Ihr Unternehmen und Ihr Produkt den richtigen Köder finden
- » Warum es keinen Sinn macht, auf den richtigen Zeitpunkt zu warten - denn der ist jetzt!

#### Also greifen Sie an. Seal the Deal!

### WIE DU KRIEGST WAS DU WILLST

Wer ist schon gerne ein Loser? Jeder will Erfolg. Jeder Mensch, jedes Unternehmen und jeder Unternehmer. Aber wie gelingt es? Und vor allem, wie gelingt es, wenn die Umstände gegen einen sind? Wenn die Rahmenbedingungen alles andere als leicht sind? Informationsüberflutung, Globalisierung, steigende Komplexität, sich immer schneller entwickelnde Technologien, Unwägbarkeiten, Pleiten – all das gehört heute zum Alltag.

Auf der anderen Seite leben wir in einer Gesellschaft, die durch die Angst vor Veränderungen, einer Nullfehler-Kultur und dem Automatismus, Verantwortung abzuschieben, geprägt ist. Wie passt das zusammen?

„Wir können die Umstände nicht ändern, aber wir können ändern, was wir aus den Umständen machen.“ Katja Porsch weiß aus eigener Erfahrung und zwei Unternehmenspleiten.

#### Erfahren Sie:

- » Wie Sie es schaffen, sich mit richtigen Mindset den Erfolg zu holen, den sie haben wollen.
- » Wie Sie Probleme zu Chancen und widrige Umstände zu idealen Startbedingungen machen
- » Wie Sie aus dem Hamsterrad der Gewohnheit ausbrechen, sich nicht durch Ihr Umfeld ausbremsen lassen und Verantwortung übernehmen

### ICH KRIEG DICH!

#### - WIE SIE SICH DIE KUNDEN HOLEN, DIE SIE HABEN WOLLEN.

Mal angenommen, Sie fragen Ihre Verkäufer, wem Akquise Spaß macht. Wie viele Hände würden hoch gehen? Stellen Sie sich vor, Sie wüssten, wie Sie es schaen, dass Akquise bei Ihnen ab sofort kein rotes Tuch mehr ist. Wie würde sich das auf Ihren Umsatz auswirken?

#### Erfahren Sie:

- » Wie Ihre Verkäufer ihren Jagdtrieb aktivieren und sich die Kunden holen, die sie haben wollen
- » Wie Ihre Verkäufer akquirieren WOLLEN und nicht SOLLEN
- » Wie Sie mit mehr Spass und Erfolg Ihre Akquiseziele erreichen

**Holen sich die Kunden, die sie haben wollen und warten Sie nicht, bis die Konkurrenz ihnen sie vor der Nase weg schnappt.**

### HAI ODER HERING

DRUCK! Wer kennt das nicht? Preisdruck, Konkurrenzdruck oder Umsatzdruck – in der heutigen Verkaufswelt fast an der Tagesordnung. Preis-schlachten, Rabattschlachten, Konkurrenzkämpfe bestimmen den Alltag. Sind es wirklich die Umstände oder andere Menschen, die uns das Leben schwer machen, oder sind wir es vielleicht selbst?

#### Erfahren Sie:

- » Wie Sie sich unabhängig machen von äußeren Umständen, wie Preis-, Rabatt- und Konkurrenzschlachten
- » Wie Sie Ihren Umsatz nicht nur planen, sondern auch erreichen
- » Wie Sie Ihre Verkaufsmannschaft zu Jägern machen, die angreifen wollen

**Hai oder Hering?! Sie entscheiden.**

### KONTAKT

📍 Kurfürstendamm 104  
10711 Berlin | Germany  
📞 +49 30 36 43 43-45  
+49 171 533 44 96

✉️ porsch@katja-porsch.de  
🏠 www.katja-porsch.de  
🌐 /katja.porsch.1  
🔗 /profile/Katja\_Porsch



## IHRE PUBLIKATIONEN

### Wenn dir das Leben in den Hintern tritt, tritt zurück

erschienen im Goldegg Verlag



#### INHALT:

Das Leben meint es nicht gut mit Ihnen? Bei allen anderen läuft es besser? Sie können nichts daran ändern? Lassen Sie sich nicht unterkriegen! Sie haben die Chance, all das aus Ihrem Leben zu machen, was Sie möchten! Katja Porsch weiß, wovon sie in diesem Buch spricht. Nach einem beruflichen Höhenflug stand sie mit zwei Pleiten plötzlich vor den Trümmern ihrer Karriere. Doch sie gab nicht auf und verwandelte ihr Scheitern in ein Erfolgserlebnis. Sie können das auch! Die Autorin zeigt Ihnen, wie: mit konkreten Impulsen, Möglichkeiten, Ihr negatives Kopfkino neu zu starten und Tricks, wie Sie sich selbst motivieren und neu erfinden! Das Leben tritt Ihnen in den Hintern? Fein! Treten Sie zurück! Holen Sie sich, was Sie wollen!

» 250 Seiten | ISBN 978-3903090811 | € 19,95 (D)

### 30 MINUTEN VERKAUFSABSCHLUSS

erschienen im Gabal-Verlag



#### INHALT:

Erfolg im Vertrieb und Verkauf bedeutet: nicht nur anfangen, sondern auch zum Abschluss kommen. Reine Abschlusstechniken reichen deshalb nicht aus, um erfolgreich zu sein. Es braucht vielmehr Konsequenz, die Bereitschaft hinzufallen, und den Mut, wieder aufzustehen.

Dieser Ratgeber bietet direkt anwendbare Strategien und Werkzeuge und zeigt, wie sich jeder Verkauf erfolgreich abschließen lässt.

» 96 Seiten | ISBN 978-3-86936-604-3 | € 8,90 (D) | € 9,20 (A)

### VERKAUFSPROFILING

erschienen im Gabal-Verlag



#### INHALT:

Verkaufsprofilerin Katja Porsch vermittelt Ihnen, wie Sie immer den richtigen Köder ins Becken werfen. Mit der Profiling-Methode verkaufen Sie anders als alle anderen und haben dadurch einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Das Buch gibt Ihnen Werkzeuge an die Hand, die in der Praxis funktionieren und sowohl im b2b wie im b2c-Bereich anwendbar sind.

Zahlreiche praktische Beispiele erleichtern die Anwendung in der Praxis.

» 180 Seiten | ISBN 978-3869366371 | € 19,90



## KUNDENSTIMMEN

### REFERENZEN

„Die wahrscheinlich ehrlichste Motivationstrainerin Deutschlands“

» Radio eins

„Eine sehr interessante und lehrreiche Schulung – der Vortrag war kompetent, auflockernd und interessant. Ich habe selten so einen guten Vortrag gehört.“

» Kathrin Senn – Bodensee Medienzentrum

„Herzlichen Dank für einen inspirierenden Vortrag zu unserem internationalen Team Event. Mit einer pfiffigen Einleitung haben Sie ganz schnell eine Verbindung zu unseren Teilnehmern aufgebaut und das gesamte Team begeistert und motiviert. Die Beispiele aus der Praxis setzen einen tollen Grundstein für unseren Workshops. Der inspirierende Vortrag, wie Sie die Inhalte transportiert haben und den Spannungsbogen bis zum Schluss aufrecht erhalten haben, hat uns total beeindruckt.“

Dafür ganz herzlichen Dank.“

» Kerstin Gilbert – Director International Sales, Robinson Club

„Das doch sehr trockene Thema wurde sehr erfrischend und motivierend umgesetzt und kurzweilig präsentiert – eine tolle Erfahrung!“

» Sven Neugebauer – StieberDruck GmbH

„Erfrischend, nicht überladen... sehr kurzweilig. Direkt umsetzbar.“

» Bernd Maus – der Ruhstandsplaner

„Katja Porsch hat motiviert, sich mit dem „to do“, dem Abschluss und dem „Warum“ zu befassen. = empfehlenswert“

» Detlef Mollath, Jurist

„Lädt ein zum „Dran arbeiten“. Motivierend, inspirierend. Danke!“

» Hans Joachim Leptig, LeptigFinanz

„Kurzweilig, informativ, passend für die Zielgruppe. Mir hat gefallen, wie Sie es vorgelebt hat. „Man muss es einfach machen“. Das wurde auch super angenommen.“

» Johann Wiesböck, Chefredakteur Elektronikpraxis

„Erfrischend, zum Schmunzeln anregend und erhelltend. Sie hat vom Vortragsstil die Leute mitgenommen. Ich fand das hervorragend. Ich bin sehr begeistert.“

» Ralf Brüning, Produktmanager Zuken GmbH, EMC Technology Center

„Engagiert, eindrücklich, sehr überzeugend. Mir hat sehr gut gefallen, wie sie das Thema aufgegriffen hat. Das hat sie in sehr gekonnter Weise gemacht.“

» Dr. Stephan Weyhe, Geschäftsführer des FED e.V.

„Emotional, logisch völlig schlüssig und praxisnah. Eine höchst ansprechende und authentische Session.“

» Hubertus Schmidt, Gesellschafter und GF Finanzportal24 GmbH

„Spannend und hilfreich.“

» Clemens Kreyenberg, GF Kreyenberg GmbH

„Sie hat Emotionen geweckt.“

» Dr. Ulrike Schröder, GF/GS TMI Service GmbH

ADG

Amberger Werkzeugbau

AOK systems

Atoss Software AG

ATV GmbH

AvanCarte

Bärnreuther+Deuerlein

Bekarei

bodensee medienzentrum

Borger & Nodes

Brigabe

BVD Bundesverband

COG

Convention Bureau Karlsruhe & Region

Deutsches Institut für Finanzberatung

Deutsches Maklerforum

DICAP

DKM

DVKS

Dwenger Group

FED

Finanzberatung München

Gernep

Gruppe Finanzhaus

German Speakers Association

Haneder Spedition

Hannoversche Allgemeine Zeitung

Hein & Oetting

Henry Schein

hurra.com

hsmai

IHK Dresden

Impreglon

intergerma

KABA

KMU Swiss AG

Kreyenberg

KVK – Kölner Messe

Loll Feinmechanik

Lübecker Nachrichten

Makler Netzwerk

Marketingclub Ortenau / Offenburg

Ma Konzept

Mittelbrandenburgische Sparkasse

MCR Consulting

MMSC Makler Mehrwert System Club

MPI

Müllerverlag

Ostdeutscher Sparkassenverband

Pohl Spedition

Point S

Printplus

PTS Prüftechnik

REMA Tip Top

Robinson Club

Sachwert Partner

Scheck Lagerhaus & Transporte

Schramme

SimINN

Sparkasse Chemnitz

Sparkasse Märkisch-Oderland

Sparkasse Radevormwald-Hückeswagen

SMP Baudienstleistungen

Stadtsparkasse Magdeburg

Stieber

Telis Finanz AG

Ticoncept

TMI Service

Universa Versicherungen

Vectron

Vistage

Vogt-Schild Druck

VPV Vereinigte Post

Wir sind Umsatz

zurich international business-school

