

Rednerin und Mentorin

Betina **Fischer**

Expertin für kultiviertes Verkaufen

*empathisch – humorvoll – außergewöhnlich*

01 | DAS PROFIL  
SEITE 2

02 | VORTRÄGE  
SEITE 4

03 | MENTORING  
SEITE 7

04 | STATIONEN  
SEITE 9

05 | INTERVIEW  
SEITE 11

06 | ZAHLEN UND WEITERBILDUNG  
SEITE 13

07 | REFERENZEN  
SEITE 15

08 | EMPATHIE IM VERKAUF  
SEITE 17

## KURZPROFIL BETINA FISCHER

---

AUFLAGE 1 Januar 2015

COPYRIGHT © 2015 Betina Fischer

LAYOUT & SATZ Benjamin Pfäffle | Agentur sehpunkt

FOTOS Mehmet Filiz | memografie

# DAS PROFIL

---

01

## Verkaufsexpertin mit internationaler Einkaufserfahrung

Nach der Ausbildung zur Bürokauffrau steigerte sie im Industriegüter Einkauf als schlagfertige Verhandlungsführerin für mehrere Unternehmen die wettbewerbsrelevanten Einkaufsvorteile.

Für den Marktführer des technischen Handels übernahm sie als Account-Managerin die Verantwortung für Branchengrößen und eroberte zusätzliche Key-Kunden, darunter auch internationale Konzernkunden.

Mit dem Start in die Selbständigkeit gelang es ihr auf Anhieb, ein Coachingunternehmen im Profisport zu etablieren. Weitere selbständige Tätigkeiten und eigene Unternehmen folgten diesem Erfolgsmuster.

Als erfahrene Verkaufsexpertin berät sie heute mittelständische Unternehmen und Dienstleister aller Branchen.

„Verkaufspotenzial  
gibt es immer  
und überall“

# VORTRÄGE

---

02

Sie begeistert ihre Zuhörer mit ihrem umfangreichen Know-how und vielen bemerkenswerten Beispielen aus der Praxis.

Eine unterhaltsame Mischung aus Fachkompetenz, Professionalität und Authentizität veranschaulicht dem Publikum, wie gelebter Kundennutzen mehr Vertrauen und Anerkennung in das eigene Unternehmen überträgt.

Ihre Vorträge enthalten inspirierende Impulse und Handlungsempfehlungen, die sofort umsetzbar sind.

Betina Fischer  
ist eine empathische  
Persönlichkeit.





Bereichern Sie Ihre Veranstaltung mit Betina Fischer als Höhepunkt und erfahren Sie, wie wertvolle Inhalte spannend und humorvoll präsentiert werden.

Die dynamische Powerfrau vermittelt ihr praxisbezogenes Fachwissen bei:

- Events
- Kundenveranstaltungen
- Mitarbeiterveranstaltungen
- Führungskräfte tagungen
- Kongressen
- Kick-Off-Meetings
- Verbandstreffen
- Vertriebsmeetings
- Tagungen

Mit ihrem mitreißenden Vortragsstil begeistert Betina Fischer ihr Publikum durch inspirierende Denkansätze.

Die leicht umsetzbaren Impulse eröffnen neue Blickwinkel auf vorhandene Grenzen und schaffen Raum für neue Möglichkeiten.

Viele Unternehmen nutzen die Vorträge von Betina Fischer, um Verkaufsaktivitäten, vertrauensvolle Kundenbeziehungen, Motivation und Eigeninitiative erkennbar und kontinuierlich zu steigern.

## Erfahren Sie in den dynamisch-motivierenden Vorträgen von der Referentin Betina Fischer mehr zu folgenden Themenmöglichkeiten:

### Strategische Kundenorientierung für Top-Performer

Aktives Verkaufen braucht eine klare Ausrichtung!

Wer heute zur Spitze im Verkauf gehört, bringt mehr mit als das bloße Beherrschen von Verkaufstechnik und Bedarfsanalyse. Mit der empathischen Kommunikation erkennen Sie zielsicher die Kaufmotive Ihres Gesprächspartners.

Die Ausrichtung auf wachstumsstarke Kunden steigert die eigene Unternehmensattraktivität. Innovative Verkäufer werden zu Verkaufsexperten, die ihren Kunden zu mehr Anerkennung verhelfen. Damit dies gelingt, müssen die richtigen Rahmenbedingungen dafür geschaffen werden.

**In diesem Vortrag erfahren die Teilnehmer, wie Unternehmen und Verkäufer dieses Potenzial nutzen können.**

### Beziehungsmanagement in gesättigten Märkten

Lösungsorientierte Verkaufskommunikation schafft Vertrauen in Kundenbeziehungen.

Damit exzellente Verkäufer sich im Verdrängungswettbewerb behaupten können, müssen sie sich zu Erfolgsberatern ihrer Kunden weiterentwickeln. Der Kampf um die besten Verkaufsabschlüsse ist in vollem Gange.

Die elektronischen Absatzkanäle entwickeln sich rasend schnell weiter. Wer mit seinen Kunden gemeinsam wachsen möchte, braucht wertvolle Beziehungen. Wichtigste Voraussetzung dafür ist, dass Verkäufer die Probleme ihrer Kunden lösen.

Schaffen Sie einen Mehrwert für Ihre Kunden und Sie bleiben nachhaltig im Rennen!

**Die Teilnehmer erfahren in diesem Vortrag mit vielen Praxisbeispielen, wie sie sich als verlässliche Partner in der Kundenbeziehung krisensicher positionieren.**

### Zukunftsfähige Verkaufsorganisationen stellen sich den Herausforderungen

Der Kundennutzen gehört in den Vordergrund.

Wer glaubt, dem sich wandelnden Einkaufsverhalten so standhalten zu können wie bisher, der täuscht sich gewaltig. Kundenorientierung für die unterschiedlichen Käufergenerationen ist das Thema Nummer 1 in wachstumsstarken Unternehmen. Verbraucher und B2B-Kunden sind heute aufgeklärter und informierter.

Emotionale Kundenbindung, sympathische Verkäufer, ehrliche und vertrauensvolle Beziehungen machen auch aus Ihren Kunden Fans. Verkäufer, die den Kundenblick zu ihrem eigenen machen, werden zu langfristigen Partnern ihrer Kunden.

**In ihrem Vortrag legt Betina Fischer die Erfolgsfaktoren offen, die dazu beitragen, dass auch Ihre Kunden langfristig begeistert von Ihnen sind.**

# MENTORING

---

03

Die Verkaufsexpertin Betina Fischer berät ihre Klienten mit sofort umsetzbarem Fachwissen.

Aus drei Jahrzehnten Praxiserfahrung kennt sie die Themen, die ihre Kunden bewegen und vermittelt anschaulich, worum es heute und morgen im Verkauf geht. Als selbständige Unternehmerin und ehemalige Führungskraft einer technischen Verkaufsabteilung ist sie außerdem eine kompetente Gesprächspartnerin, wenn es um Motivation, Teamführung und Weiterbildung geht. Souverän und charismatisch zeigt die Fachkauffrau für Vertrieb (IHK) und ausgebildete Trainerin für Aus- und Weiterbildung (IHK) den Teilnehmern einfach umsetzbare Lösungen für praxisorientierte Verkaufsstrategien und starke Kundenbeziehungen auf. Ihr Know-how verbindet sie gekonnt mit den neuesten Erkenntnissen aus der Hirnforschung zum Thema Kommunikation.

**„Wenn etwas von alleine kommt, hast du Glück.**

**Wenn du eine Veränderung willst, löse sie aus.“**

*Noah-Etienne Fischer*







### „Starke Verkäufer für starke Kunden“

Praxis-Training für Verkäufer, Verkaufsingenieure und Geschäftsinhaber

Pragmatische und umsetzungsstarke Strategien, die messbar zu Spitzenleistungen führen. In den Praxis-Trainings erfahren Verkäufer, wie sie – sofort umsetzungsreif – Kundennutzen entwickeln und verkaufen.

Damit dies zielsicher gelingt, steht im Fokus des Handelns, den Kunden zu mehr Anerkennung zu verhelfen. Schlummernde Verkaufspotenziale werden sichtbar gemacht.

Die Teilnehmer entwickeln neue und mutige Wege, diese Potenziale zu umsatzstarkem Leben zu erwecken.

weiter lesen auf:

[betinafischer.de/starke-verkaeuer/](https://betinafischer.de/starke-verkaeuer/)



### „Empathisch kommunizieren“

Praxis-Training für Menschen, die mit Begeisterung überzeugen möchten

Erfolgreichen Verkäufern gelingt es überdurchschnittlich häufig, eine „persönliche Ebene“ zum Kunden aufzubauen. Gegenseitiges Vertrauen spielt dabei eine entscheidende Rolle. Damit Verkaufskommunikation auch in Zukunft wirksam gelingt, brauchen Sie begeisterte Verkäufer und Kunden.

Warum? Begeisterung ist unwiderstehlich und steckt an! Mit diesem individuellen Kommunikationstraining erfahren Verkäufer, was ihre Kommunikation beim Gesprächspartner bewirkt und wie sie noch mehr erreichen können.

weiter lesen auf:

[betinafischer.de/empathisch-kommunizieren/](https://betinafischer.de/empathisch-kommunizieren/)



### „Die Gewinnzonen-Strategie“

Strategieberatung für die optimale Unternehmenspositionierung

Betina Fischer hat ein Consulting-Programm für mittelständische Unternehmen und Dienstleister entwickelt, das zu 100 Prozent nutzenorientiert, pragmatisch und sofort umsetzbar ist. Die Nutzenfokussierung und Zielgruppenorientierung mit dem darauf abgestimmten Marketing-Mix greifen mit diesem Programm so ineinander, dass ein Mehrwert sowohl für die Kunden als auch für das eigene Unternehmen entsteht.

Die einzelnen Schritte beleuchtet und entwickelt sie dabei unter dem Blickwinkel der Kundennutzenorientierung.

weiter lesen auf:

[betinafischer.de/die-gewinnzonen-strategie/](https://betinafischer.de/die-gewinnzonen-strategie/)



### „€-Mentoring-Programm“

Starke Positionierung und Potenzialentfaltung in den Zukunftsmärkten

€-Mentorin Betina Fischer unterstützt Führungskräfte, Inhaber, Mitarbeiter und Unternehmen dabei, ihre Visionen zu leben, die Authentizität der Mitarbeiter zu stärken und damit treue Kunden langfristig zu begeistern. Als Impulsgeberin entzündet sie mit ihrer Energie das Feuer, das ganze Unternehmen zum Sprühen bringt. Sie gibt zielführende Ratschläge, vermittelt Zuversicht, packt mit an und stärkt den Akteuren den Rücken.

Nehmen Sie Ihr Wachstumspotenzial in die Hand, gestalten Sie Ihr Unternehmen zukunftssicher. Jetzt!

weiter lesen auf:

[betinafischer.de/mentoring-programm/](https://betinafischer.de/mentoring-programm/)

# STATIONEN

---

04

**1966**

Geboren  
in Nabburg / Oberpfalz

**1973**

Schul Ausbildung  
Bad Urach

**1984**

**Ausbildung**  
zur Bürokauffrau

**1986**

**Industrieekäuferin**  
beim Marktführer für Feuerlöscher

**1988**

**Einkäuferin**  
für Stahl bei einem führenden Automobilzulieferer  
**Stellvertreterin**  
des Einkaufsleiters

**1991**

**Aufbau internationaler Einkaufsquellen**  
für einen führenden technischen Großhändler

**Account-Managerin**  
für mehrere Marktführer im Industriegüterbereich

**Weiterbildung**  
Business-Italienisch

**2001**

**Gründung & Aufbau eines Coachingunternehmens**  
im Bereich „Profisport“

**Mitorganisation**  
der Regionalgruppe Württemberg des BDVT

**2003**

**Vertriebsleiterin**  
für ein Dienstleistungsunternehmen aus der Verlagsbranche

**2004**

**Gründung & Aufbau eines Unternehmens**  
für Kooperationsmarketing

**2006**

**Gründung & Aufbau eines nationalen Vertriebsunternehmens**  
für Wein- und Feinkost

**Managerin für Cross-Selling-Aktionen**  
einer Ladenpassage

**2011**

**Teamleiterin**  
einer technischen Verkaufsabteilung

**Durchführung von Trainings**  
für Verkaufstechnik und Beziehungsaufbau

**2012**

**Trainerin für Aus- und Weiterbildung (IHK)**

**Coaching von Mitarbeitern**  
der Vertriebsabteilungen

**2013**

**Fachkauffrau für Vertrieb (IHK)**  
Bachelor of Sales & Distribution-Management (CCI)

**Coaching von Führungskräften**  
Motivation / Teamführung / Vertrieb

**Vertriebsconsulting**  
von Dienstleistern, Einzelhändlern und mittelständischen  
Unternehmen aller Branchen

**Weiterbildung**  
Stimm- und Sprechtraining

**Schauspielunterricht**

**2014**

**Start der Lehraufträge als Dozentin**  
für Verkaufs-Management und Kundenbeziehungen

**Weiterbildung Meisner-Technik**

**Weiterbildung**  
im Theaterzentrum La Vivandière

**Improvisationstheater**

**Schreiben am ersten Buch**

**2015**

**Dozentin an der IHK in Heilbronn**  
**Weiterbildung Drama & Performance**

# INTERVIEW

---

05

## Interview mit Betina Fischer: **Plädoyer für Empathie im Verkauf**

---

**Verkaufsexpertin Betina Fischer meint, dass die zwischenmenschlichen Beziehungen in Unternehmen zu wenig Beachtung finden.**

Schade, dass damit ein Großteil des vorhandenen Potenzials ungenutzt bleibt.

### **Frau Fischer, was genau verstehen Sie unter „menschlich verkaufen“ ?**

Für mich bedeutet es, dass alle wesentlichen Faktoren, die in einem Verkaufsprozess eine Rolle spielen, menschlich oder, wenn Sie so wollen, empathisch ausgerichtet sind. Damit meine ich außer dem eigentlichen Verkauf auch die zwischenmenschlichen Beziehungen im Inneren der Organisationen. Ich bin der festen Überzeugung, dass erfolgreiche Verkäufer auf eine verständnisvolle, einfühlsame und unterstützende Führung innerhalb der Organisation bauen können.

### **Sie meinen also, dass die Führungskultur einen bedeutenden Anteil am Erfolg von Verkäufern hat?**

Ja. Und ich gehe sogar noch einen Schritt weiter. Ich habe selbst erlebt, dass es nicht nur ein bedeutender Anteil, sondern die wesentliche Voraussetzung dafür ist. Die Grund-

## **„Begeisterte Mitarbeiter schaffen begeisterte Kunden“**

techniken des Verkaufs beherrschen sehr viele Verkäufer. Was aber viel zu oft auf der Strecke bleibt, ist die Beziehung zum Kunden. Viel zu häufig geht es um den schnellen Abschluss. Umsatz, Umsatz, Umsatz. Natürlich geht es letztlich um den Umsatz. Wenn dieser aber keine Eintagsfliege sein soll, dann muss ich eine Kundenbeziehung aufbauen. Und weil es bereits in vielen Unternehmen an den Beziehungen unter den Kollegen und Vorgesetzten mangelt, wie sollten

da die Verkäufer auf die Idee kommen, eine Kundenbeziehung aufzubauen? Und selbst wenn sie das anstreben, haben viele so ihre Probleme damit.

### **Dann ist es also so, dass die Beziehungsebene in den Unternehmen vernachlässigt wird?**

Das denke ich schon. Wenn Sie heute Führungskräfte danach fragen, wann sie das letzte Mal ausgiebig mit ihren Verkäufern

gesprächen, Ideen ausgetauscht oder Feedback-Gespräche geführt haben, dann erschrecken Sie nicht, wenn Sie zur Antwort bekommen: „Dafür habe ich keine Zeit“. „Ich muss mich um wichtigere Dinge wie Controlling, Werbemaßnahmen und Sonstiges kümmern.“ Hier hat sich leider der Fokus zu Ungunsten des Verkaufs verschoben. Erfolgreiche Unternehmen wissen, dass ohne gute Verkaufsarbeit – also ohne Umsätze – andere Tätigkeiten wie Controlling nicht gemacht werden müssen. Denn ohne Umsätze ist kein Geld im Unternehmen, das verwaltet werden kann. Und genau deswegen legen sie Wert auf interne Beziehungspflege zu ihren Mitarbeitern und Verkäufern.

Lesen Sie das komplette Interview unter:  
[betinafischer.de/pdf/interview.pdf](http://betinafischer.de/pdf/interview.pdf)

# ZAHLEN UND WEITERBILDUNG

06

336

Monate  
Verkaufserfahrung

41

Schuhgröße

174

Größe von  
Betina Fischer

17

Coachings

80

Gelesene  
Fachbücher

8

1.520

Tage Verkaufstraining  
in der Praxis

Jahre  
Führungserfahrung

470

Gelesene Bücher  
in vier Sprachen

28.800

Stunden  
Verkaufsaktivität

27

Bereits bereiste  
Länder

4

Fremdsprachen

2

Dialekte

360

Monate für eigene  
Weiterbildung



Business-Italienisch

Kompakt-Kurs „Werbetexten“

Trainerin für Aus- & Weiterbildung (IHK)

Fachkauffrau für Vertrieb (IHK)

Bachelor of Sales & Distribution-Management (CCI)

Stimm- und Sprechtraining

CreArte Schauspielschule Stuttgart

Improvisationstheater

Meisner Technik

CreArte Schauspielschule Stuttgart

Meisner Technik

bei Hendrik Martz & Jim Walker

Martz&Walker Acting Studio

# REFERENZEN

---

07

„Vielen Dank für die wertvollen Impulse. Für die tägliche Arbeit haben unsere Teilnehmer viele positive Eindrücke mitgenommen.“

Thilo Hinderer, Landesdirektor der Generali Versicherung AG

„Schöne und sehr informative Schulung, hat mir wichtige und neue Erkenntnisse gebracht. Toll, dass Frau Fischer nicht nur für Chefs denkt, sondern auch für jeden einzelnen Mitarbeiter – klasse Teambuilding so nebenbei! Inhalte echt super vermittelt. Fand auch gut, dass dabei nicht vorgefertigte Hülsen übergestülpt wurden, sondern auf individuelle Bedürfnisse und Gegebenheiten eingegangen wurde. Danke und bis zum nächsten Mal“

Italienischer Lebensmittel- und Feinkosthandel | Heilbronn

„Viel Input und Anregungen, die auch tatsächlich in der Praxis umsetzbar sind, und das alles mit Spaß, aber seriös „serviert“. Bei Betina Fischer werde ich bestimmt weitere Seminare buchen.“

Doris Ziegler | Bad Rappenau

„Sie hat mir das Gefühl vermittelt, dass noch mehr in mir steckt. Das praktische Telefontraining hat dazu beigetragen, dass ich jetzt besser mit Kunden und Lieferanten verhandeln kann.“

Julius K. | Heilbronn

„Für die Neueröffnung meiner Osteopathiepraxis musste dringend ein Vertriebskonzept her. Betina Fischer hat hier wirklich ganze Arbeit geleistet. Über das Texten der Homepageinhalte bis hin zur Durchführung der Marketingaktionen war das eine runde und erfolgreiche Sache. Danke!“

Herr A., Osteopath | Heilbronn

„Ich bin begeistert von den schnell umsetzbaren Praxistipps. In meiner Branche geht es um Vertrauen und persönliche Beziehungen. Wie ich diese schnell und nachhaltig aufbauen kann nehme ich aus dem Feldtraining mit.“

Klaus Krestel, selbständiger Versicherungsvertreter



„Frau Fischer hat mich mit Ihrem Know-how absolut davon überzeugt, dass auch Nonprofit-Organisationen davon profitieren, wenn der Blick stärker in Richtung Mitglieder gelenkt wird. Den Fokus noch mehr am Mitgliedernutzen ausrichten, war ein wertvoller Impuls.“

Herr S., Vorstandsmitglied einer bundesweiten Nonprofit-Organisation

„Frau Fischer versprüht eine unglaubliche Begeisterung am Verkauf. Sie hat mich dazu ermutigt offener auf die Kunden zuzugehen und mir gezeigt wie ich einen wahren Kundennutzen präsentieren kann. Erste Erfolge haben sich schnell eingestellt. Ich habe jetzt noch mehr Spaß beim Verkaufen.“

Anna J. | Möckmühl

„Betina Fischer hat mir gezeigt, wie ich in Verhandlungen besser kommunizieren kann. Ihr Durchsetzungsvermögen und ihr offenes Wesen haben mich motiviert besser zu werden. Danke für die Unterstützung!“

Laura N. | Talheim

„Ihre positive Ausstrahlung wirkt ansteckend. Mit ihrem charmanten und überzeugenden Redestil habe ich mir gerne Neues erklären lassen. Ich habe unglaublich viel bei ihr gelernt. Danke!“

Jenny G., | Heilbronn

# EMPATHIE IM VERKAUF

---

08

Was versteht man unter „Empathie“?

Empathie ist das Einfühlungsvermögen in die Gedanken und Emotionen einer anderen Person.

Dazu bedarf es der Fähigkeit, sich selbst wahrnehmen zu können. Je besser wir unsere eigenen Emotionen wahrnehmen können, desto besser können wir die Gefühle anderer deuten.

Das Erkennen und Verstehen der Gemütsstimmung seines Gesprächspartners ist von grundlegender Bedeutung, auch im Verkaufsprozess. Das Erfassen von unausgesprochenen Bedürfnissen und Kaufmotiven erleichtert es dem Verkäufer sehr, den Kunden mit zielgerichteten Angeboten zu begeistern.

**„Empathisches Zuhören ist die Quelle für neue Chancen und Möglichkeiten.“**

*Betina Fischer*

Was bedeutet das für die Weiterbildung von Verkaufsmitarbeitern?

Empathie in den Verkaufsprozess zu integrieren – das lernen Verkaufsmitarbeiter am schnellsten und einfachsten in realen Situationen.

Persönlich zu erfahren, was andere Menschen tun und in welcher Verbindung dieses Tun mit Erfolg oder Misserfolg steht, ist eine wertvolle Lernerfahrung. Weil Menschen durch das Beobachten einer Handlung effektiver lernen, führt die Trainerin zunächst ganz anschaulich eigene Verkaufsgespräche durch. Diese Beispiele können die Teilnehmer dann direkt für sich persönlich umsetzen. Wie in allen Disziplinen macht auch hier die stete Übung den Meister: Die Mitarbeiter reflektieren ihre selbst durchgeführten Verkaufsgespräche

sofort mit der Trainerin, was den Lernprozess um ein Vielfaches beschleunigt.

Im Einzeltraining erhält jeder Teilnehmer ein individuelles Feedback zu seinem Einfühlungsvermögen und der Fähigkeit, andere wahrnehmen zu können.

Wer auf schnelle Erfolge in der Weiterbildung setzt, entscheidet sich für praxisorientierte Weiterbildungsmaßnahmen. Sowohl die Teilnehmer als auch die Unternehmen im Gesamten profitieren davon durch vertrauensvollere Kundenbeziehungen.

# Betina Fischer

Expertin für  
kultiviertes  
Verkaufen

Badener Strasse 114  
74074 Heilbronn

Tel 071313942223  
Mobil 016097303322  
Fax 071313942224

[mail@betinafischer.de](mailto:mail@betinafischer.de)  
[www.betinafischer.de](http://www.betinafischer.de)



Scannen Sie diesen Code  
mit Ihrem Smartphone und  
Sie erhalten die Kontakt-  
daten von Betina Fischer –  
perfekt zugeschnitten für  
Ihr mobiles Adressbuch.

Betina Fischer ist Verkaufsexpertin mit Praxiserfahrung.

Mit den Möglichkeiten der empathischen Kommunikation baut sie starke Kundenbeziehungen perfekt auf.

Ihr umfangreiches Know-how vermittelt sie in ihren praxisorientierten Vorträgen. Dabei erfahren Verkäufer, Führungskräfte und Unternehmen mit inspirierenden Denkansätzen, wie leicht umsetzbare Impulse neue Verkaufschancen eröffnen.

Als Mentorin bringt sie mit ihrem reichen Erfahrungsschatz ganze Verkaufsorganisationen und Unternehmen voran.

Ob im Praxis-Training, der Strategieberatung oder mit dem €-Mentoring, stets steht die individuelle Entwicklung im Handlungsfokus.