

KEYNOTE SPEAKER · VERKAUF · KOMMUNIKATION · MINDSET

Sebastian Ziegler

# Verkauf beginnt *vor dem ersten Wort.*

Mit 21 an der ersten Haustür, heute auf den Bühnen, die zählen. Sebastian Ziegler zeigt, warum Vertrauen verkauft und nicht der Preis. Seine Methode: Empathic Selling.

UNTERNEHMER

VERTRIEBSEXPERTE

GF HRB MARKETING GMBH

TOP 100 SPEAKER STAR 2026

7

SEKUNDEN



Ich lebe Verkauf.

Ich lehre Verkauf.

Ich verändere Ergebnisse.

18<sup>+</sup>Jahre Door-to-Door-  
Vertriebserfahrung140<sup>+</sup>Glasfaserprojekte erfolgreich  
abgeschlossen

120

Mitarbeiter in  
Führungsverantwortung100<sup>%</sup>Weiterempfehlung, 78  
Bewertungen auf  
ProvenExpert

## EMPATHIC SELLING

## Die meisten verkaufen an den *falschen Teil* des Gehirns.

Wer beim Preis anfängt, hört am Ende:  
„Ich muss noch mal drüber nachdenken.“  
Empathic Selling dreht die Reihenfolge  
um.

## 01

**Instinkt**

„Bin ich hier sicher?“

Optik, Tonalität und Verhalten  
entscheiden in den ersten 7  
Sekunden über Vertrauen.

## 02

**Emotion**

„Mag ich diesen Menschen?“

Sympathie und Verbindung  
entstehen durch Empathie und  
die sechs Grundbedürfnisse.

## 03

**Logik**

„Kann ich das begründen?“

Der Verstand rechtfertigt nur, mit  
Fakten, Zahlen und Preisen als  
Alibi.

## DREI THEMEN. EINE BOTSCHAFT.

## 01 · VERKAUF

**Ohne Verkauf ist *alles nichts*.**

**Für Unternehmen, die nicht nur mehr verkaufen, sondern besser verstanden werden wollen.** Diese Keynote verändert, wie Verkäufer denken, und genau deshalb steigen die Ergebnisse. Nicht mehr verkaufen. Besser verkaufen.

## 02 · KOMMUNIKATION

**Der Schlüssel *zum Menschen*.**

**Wie man Menschen wirklich erreicht: im Vertrieb, in der Führung, im Leben.** Aus tausenden Gesprächen an der Haustür: die Prinzipien einer Kommunikation, die verbindet und überzeugt.

## 03 · MINDSET

**Erfolgsfaktoren *im Kopf*.**

**Resilienz ist keine Theorie. Sie ist eine Entscheidung.** Wer in der Pandemie gründet und einer chronischen Erkrankung mit mentaler Stärke begegnet, weiß: Der Kopf entscheidet.

## VOM HAUSTÜRVERKÄUFER ZUM KEYNOTE SPEAKER

|                  |                                                                                                 |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mit 21           | Erste Haustür, Einstieg in den B2B-Door-to-Door-Vertrieb.                                       |
| United Promotion | Regionalleiter mit 120 Mitarbeitern; bester Regionalmanager mit 22.000 Neukunden in einem Jahr. |
| Corona           | Gründung des eigenen Unternehmens, als niemand rausging.                                        |
| Mit 30           | Diagnose chronisches Gelenkrheuma. Er gründete, führte und spricht trotzdem.                    |
| Seit 2024        | Gesellschafter und Geschäftsführer der HRB Marketing GmbH, 140+ Glasfaserprojekte.              |

„Verkauf ist der Motor der Wirtschaft. Und ich bin hier, um diesen Motor wieder zum Laufen zu bringen.“



★ Inspiration Stage Speaker 2026 · The Founder Summit

Top 100 · Germany's Next Speaker Star 2026

Platinum & Gold Award · Hermann Scherer  
Expertenportal

Top Dienstleister & Top Empfehlung 2026 · ProvenExpert

„Ich durfte Sebastian in Wiesbaden auf der Bühne vor 150 Menschen erleben. Eine großartige Show, pure Gänsehaut!“

NADINE-ELIETTE H.

„Seine Impulse sind sofort umsetzbar und hinterlassen einen nachhaltigen Eindruck.“

NICOLE J.

„He walks the talk: wahre Leidenschaft für sein Thema und eine ausgesprochene Präsenz.“

H.

**Sebastian Ziegler *für dein Event anfragen.***

Datum, Ort und Publikum genügen. Wir prüfen die Verfügbarkeit und melden uns mit einem Vorschlag.

SpeakingStage

kevin@speakingstage.com

+49 4504 7791650

sebastian-ziegler.speakingstage.com