



**Lothar Lay**  
**Coach, Trainer, Speaker,**  
**Unternehmensberater**

Frankfurter Str. 7-9  
D-64807 Dieburg

Tel.: 06071/5204  
Fax: 06071/5295  
Mobil: 0175/3030000

[lothar.lay@lay-training.de](mailto:lothar.lay@lay-training.de)  
<http://www.lay-training.de>

Mitglied bei:



## Allgemeine Informationen

**Themenschwerpunkte:** Argumentationstechnik, Beschwerdemanagement, Change Management, Führungskräfteentwicklung, Gesprächsführung, Handel, Körpersprache, Kommunikation, Kundenmanagement, Managementtraining, Neukundenakquise, Persönliches Auftreten, Präsentation, Rhetorik, Teamentwicklung, Telefonschulung, Verhandeln, Verhandlungsführung, Verkauf, Vertrieb

**Geburtsjahr:** 1956  
**Tätig seit:** 2003

**Sprachen:**  
deutsch

## Spezielle Informationen

### Zur Person:

Lothar Lay ist der Mann, der Sie zum Abschluss führt! Der Betriebswirt (VWA), ist Verkaufstrainer, Vertriebs- und Managementberater und systemischer Coach. Er gilt als führender Experte zum Thema Preisgespräche und Verhandlungsführung. Seine Expertise resultiert aus über zwanzig Jahren Tätigkeit im Verkauf bei nationalen und internationalen Konzernen im Bereich hochwertige Konsum-, Investitionsgüter und Dienstleistungen. Er verfügt über umfangreiches Fachwissen im direkten sowie indirekten Vertrieb und führte ein bekanntes Telekommunikations-Unternehmen mit an die Börse. Als ehemaliger Vertriebsleiter im B2B- und B2C-Bereich beherrscht er die Verhandlungsprinzipien auf den höchsten Entscheidungsebenen. Seit über zehn Jahren stellt Lothar Lay seinen Kunden nun seine Vertriebskompetenz als Berater, Trainer und Coach zu den Themen erfolgreiche Preisverhandlungen, Neukundengewinnung und Strategien zur Umsatzsteigerung zur Verfügung.  
<http://www.lay-training.de>

### Spezialgebiet:

Interessenten- und Neukundengewinnung  
Erfolgreiche Preisverhandlungen, Preise verhandeln, Preisgespräche auf Augenhöhe  
Umsatzsteigerungen und Ergebnisoptimierung (Effizienzsteigerung) Messetraining  
Change Management  
Coaching von Fach- und Führungskräften

Erfolgreicher, strategischer Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen und -organisationen, Aufbau und Leitung eines Key-Account-Managements  
Restrukturierung von Vertrieben Messetraining

### Methoden:

Die 5 Stufen der Preisverhandlungstreppe, strategische Abschlussprozesse, Verkaufsmethodik, Verkaufsgesprächsführung, Prozessmanagement, Seminare, individuelle Strategieworkshops, Impulsvorträge

Das breitgefächerte Methodenspektrum wird ziel- und aufgabenspezifisch eingesetzt.

### Zielgruppe:

Vorstand, Geschäftsführer, Unternehmer, Führungskräfte im Verkauf, Verkaufsleiter, Verkäufer (Innendienst und Außendienst), Vertriebspartner

## Qualifikationen und Referenzen

### Weiterbildungen:

Ausbildung zum Verkaufstrainer  
Zertifizierter-HBDI (Herrmann-Brain-Dominance-Instrument) Trainer  
Systemischer Coach (ISMA – Institut für systemisches Denken und Handeln im Management)  
Organisationsberater (ISMA)

### Berufserfahrung:

18 Jahre Beratungs-, Trainings-, Coachingerfahrung,  
26 Jahre Vertriebserfahrung in Klein- und Mittelständischen Unternehmen (KMU) und Konzernen  
Tätig bei Firmen wie Alcatel, Arcor, Kodak, Standard Elektrik Lorenz AG (SEL), T-Online

### Studium:

Betriebswirtschaftsstudium an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA)

### Referenzen:

Namhafte Unternehmen wie AEG, HILTI, John Crane, KUKA, LIEBHERR, Schöck, VDI

Weitere unter: <http://www.lay-training.de/referenzen/kunden/>

### **Weitere Informationen**

#### **Publikationen:**

Diverse Artikel zum Thema „So stehen Sie immer als Sieger auf der Preistreppe“ und „Angebotsmanagement“ in renommierten Online-Businessportalen und Print-Fachpublikationen.

#### **Mitgliedschaften/Verbände:**

GSA