

# Tosin A. David

*Anstifterin zum Mut*



**Speakerin · Mentorin · Netzwerkerin · Initiatorin**

# ABOUT Tosin A. David

Tosin A. David ist Unternehmerin, Macherin und „Um-die-Ecke-Denkerin“. Ihre Berufung ist es, Menschen zu bewegen: Vom Fleck, aus der Komfortzone und auf ein neues Lebens-Level. Als Expertin für emotionale Kundenansprache und emotionale Werbung gilt Tosin A. David seit mehr als 20 Jahren als Vordenkerin einer neuen Service- und Verkaufsphilosophie.

Von Steh bis Gourmet hat sie in ausführender und leitender Funktion die unterschiedlichsten Service- und Verkaufskonzepte weltweit erlebt und gelebt. Ihr Wissen gepaart mit ihrer langjährigen Bühnenerfahrung als Darstellerin und Model gibt sie in ihren Keynotes und Vorträgen nah und erlebbar an ihr Publikum weiter. Stets gewürzt mit einer feinen Prise Humor.

Tosin A. David ist Initiatorin des Frauenclub Hannover, Geschäftsführerin von Tosin David | Services, Autorin der Verkaufsformel „Service als Umsatzturbo“, Co-Autorin des Marketing-Coaching-Programms und des Marketing-Strategieplaners: „Marketing Erfolg trotz kleinem Budget? So funktioniert's!“ sowie zahlreicher Publikationen aus den Bereichen emotionale Werbung und emotionale Kundenansprache. Für Keynotes, Vorträge und Moderationen wird sie von Kongressen, Unternehmen und Messen gebucht. Mit ihren praxisnahen Vorträgen begeistert und inspiriert sie die Zuhörer und gibt anhand zahlreicher Best Practice Beispiele nachhaltige Umsetzungsimpulse, den Erfolg im eigenen Leben und im eigenen Unternehmen signifikant zu steigern.



“ Alle Teilnehmer äußerten sich sehr begeistert von Ihrem kurzweiligen, spannenden und inhaltsreichen Vortrag ...



“ Vielen, lieben Dank nochmals für Ihren mitreißenden, inhaltlich fundierten und fachkompetenten Vortrag ...



“ An dem Gelingen dieses Direktvermarktertages hatten Sie einen erheblichen Anteil ...



“ Ihr Vortrag war für mich ganz außergewöhnlich, und ich bin immer noch begeistert ...

“ Ihr Vortrag ist von den Teilnehmern des Profi-Spargeltages mit „sehr gut“ bewertet worden ...

„Mut tut gut,  
denn am Mut hängt der Erfolg!“

PRESSE

# Aus den Medien

## FIRSTCLASS



## IAW - NEWS



## AHGZ



## 24 STUNDEN GASTLICHKEIT



## SPARGEL & ERDBEER PROFI



## LZ - RHEINLAND



## RLV MEDIEN GMBH



KONTAKT

# Kontakt & Anfragen

## MEINE THEMEN



KOMMUNIKATION



PERSÖNLICHKEITS-  
ENTWICKLUNG



MARKETING

Lernen Sie mich und  
mein Angebot kennen.  
Bei Fragen einfach fragen!

*Wer nicht fragt  
bleibt ...*

Sie finden mich im Netz unter:  
[www.tosin-david.de](http://www.tosin-david.de)  
[www.tosin-david-services.de](http://www.tosin-david-services.de)  
[www.frauenclub-hannover.de](http://www.frauenclub-hannover.de)

[frauenclub.hannover](https://www.instagram.com/frauenclub.hannover)

[FRAUENCLUB-HANNOVER](https://www.youtube.com/FRAUENCLUB-HANNOVER)



*„Das Beste Später ist JETZT!“*



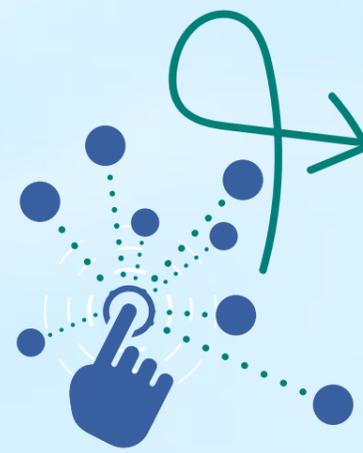
**MENTORIN FÜR  
SPRACHLICHE AUSGEGLEICHENHEIT**



**EXPERTIN FÜR  
KINO IM KOPF**



**MODERATORIN FÜR  
BRAIN-FUCK-TALK**



THEMA: KOPFKINO

# Kritiker-Dialog

Im Gespräch mit unseren inneren Kritikern

Schau mal, wer da spricht ...

*Streg Dich mehr an!*

Wir alle haben innere Stimmen. Sie wollen ständig mitreden und mitbestimmen. Manchmal sind innere Stimmen okay. Manchmal sind sie gut und hilfreich. Und manchmal sind sie hinderlich und bremsen uns aus. Vor allem, wenn die Stimmen als innere Kritiker, Antreiber und Glaubenssätze das Steuer an sich reißen und übernehmen.

*War ja klar, dass das nicht klappt!*

**Raus aus dem Kritiker-Korsett!** In diesem Format widmen wir uns der spannenden Frage, woher innere Kritiker ihre Macht beziehen und wie sie sich in alltagstauglichen Schritten „entmachten“ lassen.

*Dafür hast Du keine Zeit!*

*Wie soll das denn klappen?*

*Das kannst Du Dir nicht leisten!*

*Immer bleibt alles nur an mir hängen!*

*Die anderen sind besser!*





# Sprache spricht, ob Du willst oder nicht!



Sprache ist toll! ODER?

Wir können nicht *nicht* kommunizieren.  
Das wusste schon Paul Watzlawick.

Wir können mit Sprache faszinieren, motivieren, begeistern, verkaufen, Geschichten erzählen, Gedanken und Gefühle ausdrücken und Menschen nah sein.

Und dann gibt es ja noch die Kehrseite der Sprachmedaille ... Gespräche und Situationen, die verletzen, demotivieren und frustrieren, kennen wir alle. Umso wichtiger, dass wir das Thema „Sprache“ mal genauer unter die Lupe nehmen: Denn Sprache spricht, ob wir wollen oder nicht!

Wer richtig kommuniziert, macht vieles richtig! Und genau darum geht es doch, oder? Dieses Format kann für Sprache im Business-, als auch für Sprache im persönlichen Kontext gebucht werden.

## SPRACHE IST TOLL!

Dank Sprache gibt es schöne Gespräche, geselligen Austausch, Anerkennung & Lob und auch Gute-Nacht-Geschichten.

Erfolgreiche Kommunikation macht uns glücklich und fühlt sich super an.

## ODER?

Aber wie sieht es mit der schmerzhaften und stressigen Kommunikation aus?

- Wenn wir mit anderen Menschen aneinandergeraten ...
- Wenn unser Gegenüber fiese Bemerkungen macht ...
- Wenn andere hinter unserem Rücken über uns reden ...



*Wir können nicht nicht kommunizieren!*

*„Die Sprache ist die Kleidung der Gedanken!“*

Samuel Johnson



Auf ein Wort ... Was hat es mit unserer Sprache nur auf sich, dass sie uns einerseits so viel Freude beschert und andererseits so viel Schmerz und Leid verursacht. Es sind doch „nur“ Worte ...! Oder?

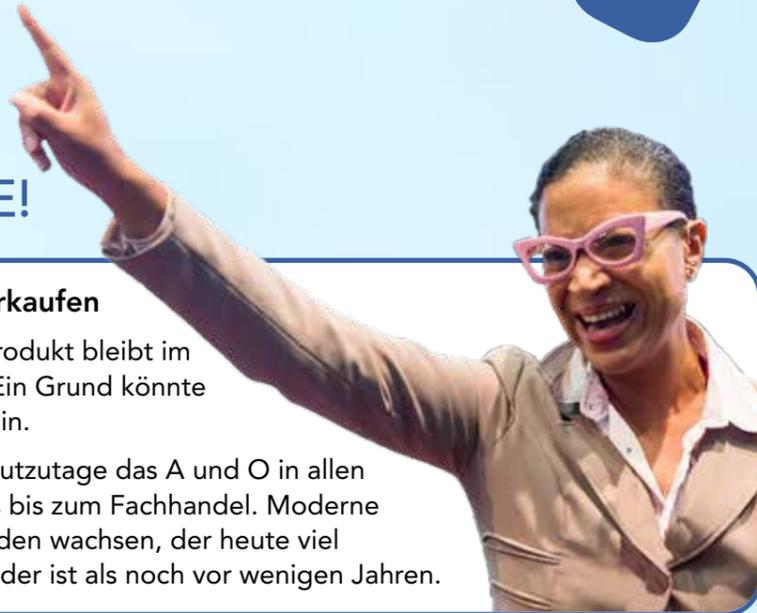
# Weitere Themen

## SO MACHT ES KLICK IM HIRN & BÄHM IN DER KASSE!

### Mehr Umsatz durch emotionales Verkaufen

Jedem Verkäufer geht das mal so: Das Produkt bleibt im Regal liegen – und keiner weiß, warum. Ein Grund könnte die fehlende emotionale Komponente sein.

Emotionales und aktives Verkaufen ist heutzutage das A und O in allen Dienstleistungsbranchen – vom Kaufhaus bis zum Fachhandel. Moderne Verkaufsgespräche müssen mit dem Kunden wachsen, der heute viel informierter, anspruchsvoller und fordernder ist als noch vor wenigen Jahren.



## TOP ODER FLOP IN 30 SEKUNDEN

### Ran an den Kunden und rein ins Umsatzvergnügen

Heutzutage werden Leistungen und Produkte ja nicht mehr nur verkauft, sondern vor allem gekauft! Der Kunde hat das Geld – und damit das Sagen! Aber wenn das Angebot nicht oder (zu) wenig kommuniziert wird, dann bleibt das Portemonnaie eben zu ...

Wenn unsere Produkte sprechen könnten, sie würden sich garantiert kein Geschäft entgehen lassen. Nun können Produkte ja leider nicht sprechen. Verkäufer\*innen schon! Aber macht er oder sie das auch...?

VERKAUFEN??? Ich will mich doch nicht aufdrängen!  
Der Kunde wird mir schon sagen, wenn ...

So manche Verkäufer\*innen üben sich in „vornehmer Zurückhaltung“ statt aktiv zu verkaufen. Dabei ist emotionales und aktives Verkaufen heutzutage das A und O in allen Branchen. Und genau hier liegt oft die „Klux“. Denn moderne Verkaufsgespräche müssen mit unseren Kunden\*innen wachsen, die heute viel informierter, anspruchsvoller und fordernder sind, als noch vor wenigen Jahren.



# Das sagen Veranstalter

“

Hallo Frau David,

Ihr Vortrag war für mich ganz außergewöhnlich, und ich bin immer noch begeistert, wie lebendig und anschaulich Sie das Thema „verkaufen“ den Herren rüber gebracht haben. Hut ab, da muss Frau schon fit sein. Das war sicher nicht die letzte gemeinsame Veranstaltung. Beste Grüße nach Hannover

Bettina Döhnert Marketing & Vertrieb | Agrarmarkt Informations-Gesellschaft mbH

“

Hallo Frau David,

im Namen des gesamten Teams möchten wir uns ganz herzlich für Ihre Beteiligung in Dortmund an der Gründermesse DIE INITIALE bedanken. Das Forenprogramm ist das Herzstück der Messe gewesen, und Sie haben mit Ihren interessanten Vorträgen entscheidend dazu beigetragen. Beste Grüße

Marc Middelmann | Unternehmensentwicklung Westfalahallen Dortmund GmbH

“

Hallo Frau David,

abschließend erhalten Sie noch die Auswertung unserer Bewertungsbögen der dieswöchigen Veranstaltung. In diesem Bogen ist mehrfach erwähnt worden, dass Ihr Vortrag den Teilnehmern besonders gut gefallen hat. Auch ich fand den Vortrag klasse und werde Sie künftig weiterempfehlen. Nochmals vielen Dank für Ihren tollen Vortrag und beste Grüße von Bonn nach Hannover!

Rainer Friemel  
Rheinischer Landwirtschafts-Verband e.V.

“

Tosin A. David konnte den Gärtnern und Blumengeschäftsinhabern des Gartenbau-Beratungsringes Schleswig-Holstein mit ihrem Vortrag „Emotionales Verkaufen“ vielfältige Service-Impulse geben. Insbesondere stark fanden wir Frau David, wenn sie aus ihrem Gastronomie-Erfahrungsschatz berichtete. Auch für uns Gärtner waren ihre fundierten Erfahrungen aus der Gastronomie gut nachzuvollziehen und in unsere Geschäftsbereiche übertragbar. Engagierter Service und Verkaufen mit Emotionen macht nicht nur Kunden den Blumeneinkauf und den Restaurantbesuch zum Erlebnis, sondern trägt maßgeblich zum Erfolg eines Unternehmens bei. Die „leuchtenden Augen“ von Frau David beim Thema Service überzeugten auch uns. Mit ihrem authentischen Vortrag hat Frau David eine wirklich überzeugende Visitenkarte hinterlassen! Das ist Service-Leidenschaft pur!

Carsten Bock | LK Schleswig Holstein

# Das sagen Veranstalter

“

Liebe Frau David,

vielen, vielen lieben Dank nochmals für Ihren mitreißenden, inhaltlich fundierten und fachkompetenten Vortrag, den Sie uns mit Ihrem unglaublichen Schwung und Ihrer lebhaften Vortragspräsenz so nahe bringen konnten. Es war eine sehr gelungene und erfolgreiche Vortragsveranstaltung, die wir mit Ihnen den begeisterten Teilnehmerinnen anbieten durften. Ich freue mich jetzt schon auf ein Wiedersehen mit Ihnen und schicke viele herzliche Grüße nach Hannover!

Heike Dorenz | Graftschafter TechnologieZentrum GmbH

“

Der Vortrag Emotionales Verkaufen – in 30 Sekunden TOP oder FLOP kam sehr gut bei den Zuhörern des Beet- und Balkonpflanzentag in Ahlem an. Die Aussage vieler Betriebe mit denen ich gesprochen habe: „Eigentlich wissen wir vieles von dem, was Frau David uns gesagt hat, aber man verdrängt die meisten Sachen immer wieder. Wie beim Beispiel von Frau David, das selbstverständliche Reden mit dem Kunden im Fachjargon möglichst zu unterlassen, da dies den Kunden überfordert.“

Es ist gut, wenn jemand mal den Finger in die Wunde legt – und das hat Frau David auch gemacht. Sehr positiv kam in jedem Fall auch an, dass Frau David sich auf das gärtnerische Klientel eingestellt hat, also auch Transfer- Beispiele gebracht hat, obwohl Frau David nicht in dieser Branche zu Hause ist.

Beate Ter Hell LWK Niedersachsen

“

Uns geht es bei Philosophie der Internationalen Aktionswaren- und Importmesse (IAW) in Köln speziell darum, die Besucher bei der spannenden Frage, „Wie kann der Handel heute noch neue Umsätze generieren?“ zu einem Blick über den „Tellerrand“ zu inspirieren. Das können wir mit Frau Tosin David besonders effektiv umsetzen. Wir schätzen die Zusammenarbeit mit Frau David beim Rahmenprogramm daher bereits seit mehreren Jahren. Die fachlichen äußerst kompetenten Beiträge und das gute Netzwerk, das Frau David bei der Auswahl von geeigneten Themen und Referenten einbringt, hat die Qualität des Programms für unser Trendforum stetig wachsen lassen. Wir fühlen uns sehr gut aufgehoben und greifen daher zweimal im Jahr gern auf die Unterstützung von Frau David und Ihrem Netzwerk zurück.

Kerstin Manke | Project Director, IAW-Messe  
Nordwestdeutsche Messengesellschaft Bremen Hannover mbH, Oldenburg

“

Hallo Frau David,

nach einer vergangenen anstrengenden Messewoche bin ich nun wieder im Büro und freue mich, Ihnen nur Positives mitteilen zu können: Ihr Vortrag ist von den Teilnehmern unseres Profi-Spargeltages mit „sehr gut“ bewertet worden und auch auf der Messe letzte Woche bin ich öfters auf Ihren hervorragenden Vortrag angesprochen worden. Vielen Dank nochmals für Ihr Engagement!

Dr. Gabriele Weimann  
Beratung im Gartenbau | Landwirtschaftskammer Niedersachsen

# Weitere Themen

## SPRACHE, DIE VERKAUFT!

Zigtausende Werbebotschaften, Sonderangebote und Schnäppchen prasseln täglich auf unsere Kunden\*innen ein. In Zeiten gesättigter Märkte und sich stetig gleichender Angebote wird es immer schwieriger Kunden\*innen zu erreichen.

Fakt ist: Im Verkauf gibt es keinen zweiten Sieger. Wer nicht bei Ihnen kauft, kauft bei Ihren Mitbewerbern. Die Zeiten ändern sich – und damit verbunden auch das Konsumverhalten und die Ansprüche der Kunden\*innen.

Dabei ist die Kommunikation mit Kunden\*innen das A und O, denn sie entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Wir denken oft daran, dass Kommunikation gleich Sprache ist. Doch Kommunikation ist weit mehr als nur das gesprochene und geschriebene Wort, denn erst die Botschaft dahinter gibt dem Ganzen eine Bedeutung ...



## NICHTS IST SCHLIMMER ALS „WIE IMMER“!

### Mit emotionalem Marketing zum Erfolg

Das mit dem Marketing ist so eine Sache ... Es wird gerne mal so nebenbei mitgemacht. Aber „Vermarktung“ ist ein weites Feld. Lösungen für andere sind schnell gefunden, doch wenn es um die eigene Selbst- und Produktvermarktung geht wird guter Rat schnell teuer. Nicht hier! Denn beim emotionalen Marketing geht es uns darum, auf das Gehirn unserer Kunden\*innen zu zielen und dabei den Geldbeutel zu treffen.

Unsere Kunden\*innen werden heute quasi im Sekundentakt mit Werbebotschaften bombardiert, die aber nicht mehr ins Bewusstsein vordringen – es sei denn, sie sind ungewöhnlich, überraschend, überzeugend und vor allem emotional. In diesem Format erhalten Sie Ideen, Anregungen und Impulse, wie Sie Ihre Werbung und Ihre Kundenansprache so gestalten können, dass Ihre Kunden\*innen auch kaufen – und zwar bei Ihnen!



REFERENZENZEN

Für wen ich arbeite -  
Demnächst auch für Sie?



ÜBERZEUGT?

Sprechen Sie mich gerne an.  
Ich freue mich auf Sie!



Sie erreichen mich unter:

☎ Telefon: 0177. 64 68 631

✉ Mail: david@tosin-david-services.de

MEINE THEMEN



KOMMUNIKATION



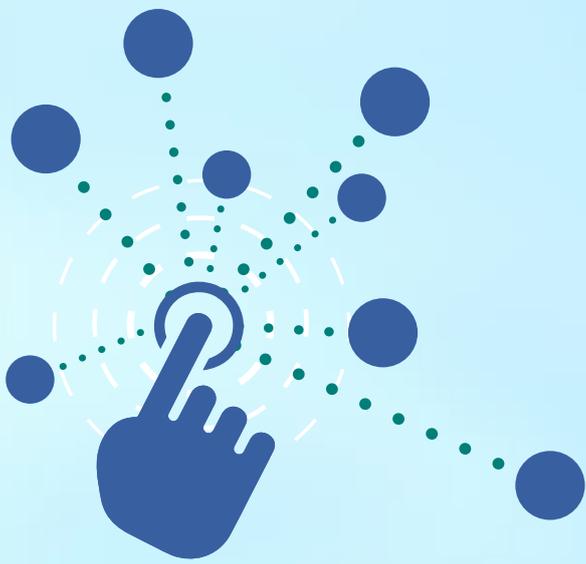
PERSÖNLICHKEITS-  
ENTWICKLUNG



MARKETING



Speakerin · Mentorin · Netzwerkerin · Initiatorin



[www.tosin-david.de](http://www.tosin-david.de)



**Speakerin · Mentorin · Netzwerkerin · Initiatorin**