



DER VORTRAG

ERFOLG
DURCH
ANDERSSEIN
FÜHRUNG, VERKAUF
UND MARKETING



ERFOLG DURCH ANDERSSEIN - DER VORTRAG

Hier steckt das wirkliche Potenzial für das Anderssein - Führung, Verkauf und Marketing.

Sie wollen das Jahr 2014 perfekt vorbereiten, dann haben wir etwas ganz Besonderes für Sie. Erleben Sie die Top-Referenten Ottmar Achenbach, Rainer H. Freese und Dirk Weisser. Sie bringen zusammen mehr als 70 Jahre Berufserfahrung mit und werden die wertvollsten Ideen, Tipps und Methoden preisgeben, wie Sie in den Bereichen Führung, Verkauf und Marketing alle bisherigen Grenzen durchbrechen werden.

Die drei Referenten sind bekannt dafür, dass ihre vorgeschlagenen Methoden und Strategien sofort Ergebnisse verbessern und Wirkung zeigen. Machen Sie das Jahr 2014 zu Ihrem besten Jahr.

Legen Sie den Grundstein für ein erfolgreiches Jahr 2014

1. **FÜHRUNG:** Die 4 Philosophien, die Ihre Angestellten beflügeln werden. Die besten Führungsstile für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter.
2. **VERKAUF:** Machen Sie den Verkauf zur absoluten Chefsache in Ihrem Unternehmen und erleben Sie so maximales Umsatz- und Ertragswachstum.
3. **MARKETING:** Die 5 besten Methoden für Ihre Marketingstrategien und wie Sie sich durch eine sehr effektive Strategie von Ihren Mitbewerbern abheben.

Zielgruppe: Der Vortrag richtet sich an alle Unternehmer/innen, Inhaber/innen, Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter/innen, die noch nicht aufgehört haben besser werden zu wollen.

DIE 3 ERFOLGSFAKTOREN

Führung: Erfolgreiche Unternehmensführung bedeutet, die Existenz Ihres Unternehmens langfristig zu sichern. Zukunftsfähige Unternehmensführung orientiert sich an ethischen Werten und erkennt den Menschen als Mittelpunkt aller betrieblichen Leistungen an. Vertrauen, Offenheit und Transparenz sind selbstverständlich. Zielvereinbarungen werden mit Augenmaß getroffen und ein gesundes Gewinnstreben löst das Umsatzdenken ab. Einfachheit in der Unternehmensführung statt Komplexität und die Konzentration auf das Wesentliche kennzeichnen die neue Situation.

Verkauf: Sie wollen Ihren Umsatz bzw. Ertrag in 2014 deutlich steigern, dann sollten Sie diesem Vortragsthema besondere Aufmerksamkeit schenken.

Sie erhalten einmal einen anderen Einblick in die Verkaufspsychologie. Erfahren Sie dadurch das Geheimnis, warum Kunden kaufen und welche „Kaufmotivation“ zum Erfolg führt und welche „Kaufdemotivation“ den Erfolg verhindert. Wenn Sie diese „geheimen“ Strategien der Verkaufspsychologie anwenden, führt dies unweigerlich zu mehr Kundenorientierung im Verkaufsgespräch und dadurch zu deutlich besseren Verkaufsergebnissen.

Marketing: Ohne ein funktionierendes Marketing werden Sie im Markt keine Positionierung erreichen. Ohne eine gute Positionierung werden die Erfolge ausbleiben. Dieser Vortragsteil zeigt auf beeindruckende Weise, welche Marketingstrategien für welche Zielgruppen besonders gut geeignet sind. Außerdem gewähren wir Ihnen einen Einblick in das Thema „Guerilla-Marketing“. Hierbei geht es darum, mit kleinen Budgets die größtmöglichen Ergebnisse zu erzielen.



Vortragsinhalte:

FÜHRUNG

- Die 4 Philosophien für mehr Mitarbeitermotivation
- Die 4 wirkungsvollsten Ideen für eine effektive Führung
- Die wichtigsten Führungsstile, die Sie kennen sollten
- Die wichtigsten Kriterien für eine erfolgreiche Unternehmensführung

VERKAUF

- Lernen Sie die Geheimnisse der „Kaufmotivation“ und „Kaufdemotivation“ Ihrer Kunden kennen
- Machen Sie „jeden“ Ihrer Angestellten zu einem aktiven Verkäufer
- Machen Sie bis zu 20% mehr Umsatz durch eine besondere „Cross-Selling-Strategie“
- Wir lüften das Geheimnis der Verkaufspsychologie

MARKETING

- Lernen Sie die besten 5 Positionierungsstrategien für Ihr Unternehmen kennen.
- Nutzen Sie „Guerilla-Marketing“ für noch mehr Effizienz bei der Kundengewinnung
- Mit den richtigen Strategien sorgen Sie für mehr Präsenz in Ihrem Markt
- Entdecken Sie die einfachste Methode für mehr Neukunden



Ihr persönlicher Nutzen

- Sofort anwendbare Methoden und Strategien für Ihre Unternehmensführung
- Umsatz- und Ertragssteigerung durch praxisorientierte Methoden für Vertrieb und Marketing
- Mehr Empfehlungsgeschäft durch zufriedeneren Kunden
- Viele „neue“ Ideen für ein etwas „anderes“ Marketing
- Mehr Gelassenheit und Akzeptanz in der Führung
- **Exklusiv gratis für Sie:**

DAS KLEINE BUCH...

... FÜR GROSSE VERKÄUFER

... FÜR GROSSE FÜHRUNGSKRÄFTE

... FÜR GROSSE GEWINNER

DIE EXPERTEN:

Rainer H. Freese



Rainer H. Freese (*1947), Diplomkaufmann, ist als selbständiger Berater und Referent tätig.

Der wesentliche Inhalt seiner Tätigkeit ist die Sanierungsberatung (Turn-Around-Beratung) in mittelständischen Unternehmen. Diese Erfahrungen in Verbindung mit Themen wie Führung, Ethik und Vertrauen fließen in seine Referate ein, die sich durch Praxisnähe auszeichnen.

Dirk Weisser



Dirk Weisser (*1971), Dipl. Ing. (FH), ist als Konzepter, Regisseur und Kameramann seit 1992 im gesamten Bundesgebiet tätig.

Als Informationsarchitekt zeigt er Kunden interessante Möglichkeiten, wie sie mittels Film und Trick die neuen Medien für ihr erfolgreiches Marketing effizient nutzen können.

Achenbach GmbH

Carl-Jordan-Strasse 14
D-83059 Kolbermoor

Tel: +49 (0)8031 4000 700
Fax: +49 (0)8031 4000 721

info@achenbach-gruppe.de
www.achenbach-gruppe.de



Ottmar Achenbach

Ottmar Achenbach (*1960) ist Buchautor, Kolumnist, Keynotespeaker und Unternehmer seit 1992.

Seine überwiegende Tätigkeit besteht darin, Unternehmern und Unternehmen das Handwerkszeug für eine erfolgreiche Unternehmensführung zu vermitteln.

Als Coach, Berater, Referent, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer vermittelt er sein Wissen durch Fachvorträge, Seminare, Beratung oder gezielte Coachingmaßnahmen.

Besondere Schwerpunkte in seiner Tätigkeit als Referent und Berater sind die Bereiche: Führung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation und Beratung von technischen Produkten in einem Verdrängungsmarkt, in dem der Preis oft im Vordergrund steht.

Hier erhalten die Teilnehmer wertvolle Tipps vom Profi aus der Praxis für die Praxis.