

Jenseits vom Mittelmaß

25 Module

für Ihren Unternehmenserfolg

AUFMERKSAMKEIT

Wer nicht auffällt, fällt weg



MOTIVATION

So haben Sie Ihren inneren Schweinehund im Griff



POSITIONIERUNG

Differenzieren statt verlieren



LEIDENSCHAFT

Nicht im Unternehmen, sondern am Unternehmen arbeiten



EMOTIONALES MARKETING

Ihr Logenplatz im Kundenkopf



TRANSFERINTELLIGENZ

Seien Sie nicht Wissensriese und Umsetzungszwerg!



SERVICE

Die Extra-Meile von heute ist der Standard von morgen



VERHANDELN

Sie bekommen nicht das, was Sie verdienen, sondern das, was Sie verhandeln



INNOVATIONEN

Plädoyer für Probleme

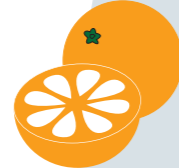


VERKAUFSPSYCHOLOGIE

Die zwölf Phasen des Verkaufsgesprächs

CQ – CHANCENINTELLIGENZ

Erfolgspotenziale aktivieren



BEGEHRLICKEITS-ENTWICKLUNG

Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

VON DEN BESTEN PROFITIEREN

Next Practice statt Best Practice

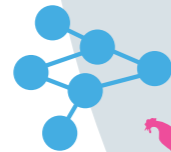


MARKTMACHT

Neue Wege zu neuen Kunden

NETZWERKSTATT

Networking für Fortgeschrittene



WEB 3.0

Das Internet als Umsatzmultiplikator

KOOPERATIONEN

Kontrakte durch Kontakte



INTELLIGENTE PR

So spricht man über Sie – auch in der Presse

ÜBERZEUGUNGSKRAFT

Kommunikation in der Zuvielisation



EXPERTENSTATUS

Bekanntheitsgrad hebt Nutzenvermutung

ANGEBOTSOPTIMIERUNG

Sind Sie unwiderstehlich?



FÜHRUNG

Mutiges Management für die Märkte der Zukunft

KOMPETENZDARSTELLUNG

Was nützt es, gut zu sein, und keiner weiß es?



GUERILLA-MARKETING

Querdenken und Regelbruch



MARKE

Logo + Assoziation = Marke