



Vortragsmanagement – mit Impulsvorträgen Ideen zünden und Mitarbeiter mitreißen

Prüfen Sie, ob es für Sie sinnvoll und zielführend ist, mithilfe von Impulsvorträgen neue Ideen zu kreieren und Mitarbeiter zu begeistern und zu motivieren. Wenn Sie mehr als fünf Fragen mit Ja beantworten, wenden Sie sich an mich, damit ich meine Kompetenz als Vortragsredner für Sie aktivieren kann.

1. Sie möchten frischen Wind und Abwechslung in Ihre Vertriebs- und Führungstagungen, Konferenzen und Meetings bringen.
2. Sie wollen Ihre Mitarbeiter – und sich selbst – durch innovative Impulse motivieren und ihnen neue vertriebliche Gestaltungsräume eröffnen.
3. Sie sind auf der Suche nach nützlichen Anregungen zu Vertrieb und Führung, die Ihre Mitarbeiter und Sie zum Nachdenken anregen und Ihnen zugleich praxisorientierte und rasch umsetzbare Problemlösungen bieten.
4. Sie wollen Ihren Mitarbeitern einen Motivationsschub und Motivationskick verschaffen.
5. Ihre Mitarbeiter und Sie brauchen den unbefangenen, frischen und kritischen externen Blick auf Ihre vertrieblichen Tätigkeiten, also Impulse von außen, die punktgenau die für Ihr Unternehmen relevanten Themen aufgreifen.
6. Sie sind der Meinung, dass Weiterbildung, Training und Motivation nicht trocken und langatmig daher kommen dürfen, sondern Spaß machen und Freude bereiten sollen – denn die Lernkurve steigt mit dem Spaß am Lernen.
7. Es ist an der Zeit, mit motivierenden und inspirierenden Ideen auf hohem Niveau notwendige Veränderungen in Ihrer Vertriebsabteilung anzustoßen und umzusetzen.
8. Sie sind auf der Suche nach Denkanstößen bzw. „Gamechangern“, die den entscheidenden Unterschied zur Konkurrenz machen.
9. Vorträge, die mit einem Mix aus Vertriebs-Know-how, praktischen Erfahrungen und inspirierenden Inhalten glänzen und zudem unterhalten, sind am besten geeignet, Mitarbeiter mitzureißen.
10. Es ist notwendig, dass Weiterbildungs-, Trainings- und Motivationsmaßnahmen die Mitarbeiter mit Haut und Haaren emotionalisieren, um Verhalten zu ändern.