

Trainings- und Beratungsschwerpunkte

Keynotes, Seminare und Workshops in den Bereichen Marketing & Sales und Verhandlungsführung sowie Coaching von Führungskräften

- Keynotes, Seminare und Workshops in den Bereichen Marketing & Sales und Verhandlungsführung sowie Coaching von Führungskräften in Bezug auf Preisverhandlungen, Verhandlungsführung, emotionale Intelligenz, Kommunikation und Führungsfähigkeiten
- Referenzprojekt: Diverse Trainings und Einzelcoachings für Executives u. a. bei Shell International Petroleum Co Ltd

Marketing-Kommunikations-Strategie

- Entwicklung und Umsetzung effektiver Marketing-Kommunikations-Strategien
- Referenzprojekt: Diverse Workshops zur Entwicklung und Implementierung von Marketing-Kommunikations-Strategien z. B. in Bezug auf Content Marketing oder Social Media Marketing mittels YouTube

Konsumentenverhaltensforschung - das AVE-Modell ©

- Das AVE Modell – Analyse von Erfolgsfaktoren: Empirische Identifikation von Kauf- und Verhaltenskriterien von Kunden in Bezug auf die Evaluation von Produkten und Dienstleistungen: Entwicklung und Durchführung von Workshops mit Kunden im Business-to-Consumer (B2C) und/oder Business-to-Business Bereich (B2B) zur Analyse von kritischen Erfolgsfaktoren
- Referenzprojekt: Entwicklung und Durchführung von diversen Workshops mit Kunden im B2C- und B2B-Bereich zur Analyse von kritischen Erfolgsfaktoren