



Marketing und Verhandlungsführung

Training, Consulting und Key Notes

Opresnik Management Consulting

Telefon +49 (0)160 2791969 | info@opresnik-management-consulting.de | www.opresnik-management-consulting.de



Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik

Wikipedia: https://de.wikipedia.org/wiki/Marc_Oliver_Opresnik

- Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbes. Marketing, Management und Unternehmensführung an der Technischen Hochschule Lübeck
- Member of the Board of Directors und Director of the Center for Marketing Management beim SGMI Management Institut St. Gallen in der Schweiz
- Chief Research Officer bei Kotler Impact Inc.
- 10 Jahre Praxis- und Managementenerfahrung in einem internationalen Weltkonzern: Shell International Petroleum Co Ltd
- Als Präsident des Beratungsunternehmens *Opresnik Management Consulting* Beratung, Coaching und Seminartätigkeit für diverse Konzerne, Institutionen und Regierungen
- Autor zahlreicher Artikel und Fachbücher, u.a.
 - Marketing Management, 15. Aufl. mit Philip Kotler und Kevin Keller, Pearson, 2017
 - Marketing: An Introduction, 14. Aufl. mit Philip Kotler und Gary Armstrong, Pearson, 2019



Marc Oliver Opresnik an der Cambridge Judge Business School der Universität Cambridge

Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik

Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik		Geburtsdatum: 27.09.1969	Nationalität: Deutsch		
Sprachen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Deutsch (Muttersprache) ▪ Englisch (Verhandlungssicher) ▪ Französisch (Grundkenntnisse) 		Berufliche Erfahrung <p>Seit 2012 Member of the board of directors und Professor für Marketing am SGMI Management Institut St. Gallen</p> <p>Seit 2008 Professor für BWL, insbes. Marketing an der Technischen Hochschule Lübeck</p> <p>2005 - 2007 Shell International Petroleum Co Ltd Global Coordinator Project Planning</p> <p>2003 - 2005 Shell Deutschland Oil GmbH Senior Property Consultant</p> <p>2002 - 2003 Shell & DEA Oil GmbH Manager Geschäftsentwicklung</p> <p>2000 - 2002 Shell & DEA Oil GmbH Senior Referatsleiter Food</p> <p>1999 - 2000 DEA Mineraloel AG Verkaufsleiter</p> <p>1998 - 1999 DEA Mineraloel AG Trainee Tankstellenbereich</p>		Branchenkompetenz <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lebensmittelindustrie ▪ Serviceindustrie ▪ Ölindustrie/Chemische Industrie 	
Ausbildung <p>1999 Promotion Thema "Unternehmenskultur in den USA und Deutschland" Universität Hamburg</p> <p>1996 Diplom-Kaufmann</p> <p>1989 - 1996 Studium der Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Marketing, Personalwirtschaftslehre, Psychologie und Wirtschaftsenglisch</p>		Methodische Kompetenz <ul style="list-style-type: none"> ▪ Training, Consulting und Keynotes in den Bereichen Marketing & Vertrieb sowie Verhandlungsführung ▪ Marketing-Kommunikations-Strategie ▪ Konsumentenverhaltensforschung 			
		Letzte Schlüsselprojekte <ul style="list-style-type: none"> ▪ Regierung der Republik der Seychellen: Sustainable Development Concept 2020 ▪ Workshop zur Analyse v. Erfolgsfaktoren ▪ Shell: Entwicklung eines weltweiten Management-Information-Systems 			

Lehrfilme, Vorträge und Interviews zu diversen Themen auf YouTube: <http://bit.ly/Opresnik-Management-Consulting>



Social Media Profile Marc Oliver Opresnik

▪ LinkedIn
Marc Oliver Opresnik



▪ Facebook
Marc Oliver Opresnik



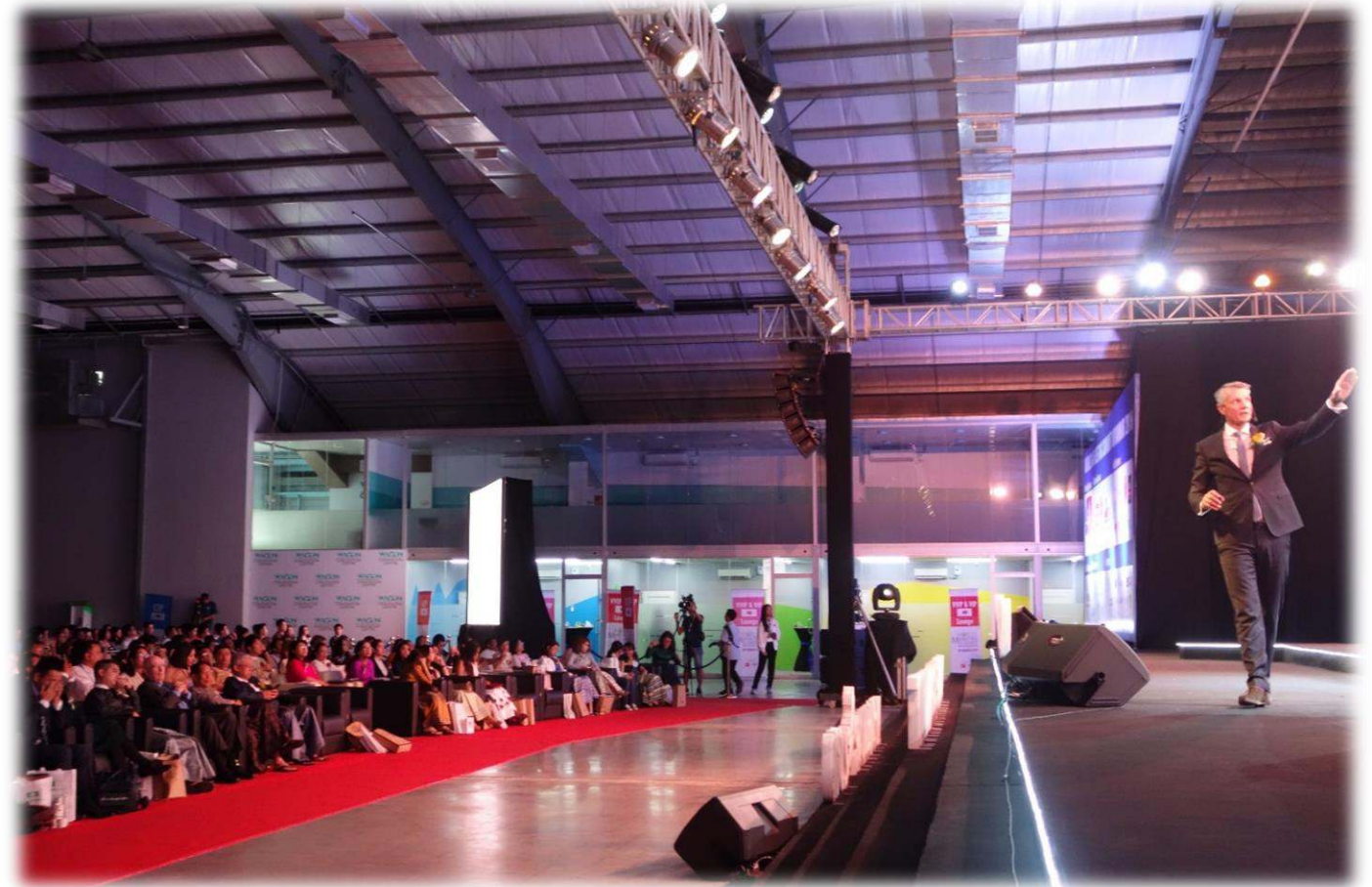
▪ Twitter
Marc Opresnik



▪ Instagram
Marc Oliver Opresnik



▪ Clubhouse
Marc Oliver Opresnik



Beratungsschwerpunkte und Referenzprojekte

Coaching, Seminare, Workshops, Key Notes

- Training, Consulting und Keynotes in den Bereichen Marketing & Vertrieb sowie Verhandlungsführung
- Referenz: diverse Trainings und Einzelcoachings für Executives u. a. bei Shell International Petroleum Co Ltd

Marketing-Kommunikations- Strategie

- Entwicklung und Umsetzung effektiver Marketing-Kommunikations-Strategien
- Referenz: diverse Workshops zur Entwicklung und Implementierung von Marketing-Kommunikations-Strategien z. B. in Bezug auf Content Marketing

Das AVE-Modell © - Analyse von Erfolgsfaktoren

- AVE-Modell zur Beurteilung von Strategieentscheidungen
- Referenz: diverse Workshops im B2B- sowie B2C-Bereich

Mit Trainings, Workshops und Coaching in den Bereichen Marketing & Sales sowie Verhandlungsführung zu nachhaltigen Kundenbeziehungen...

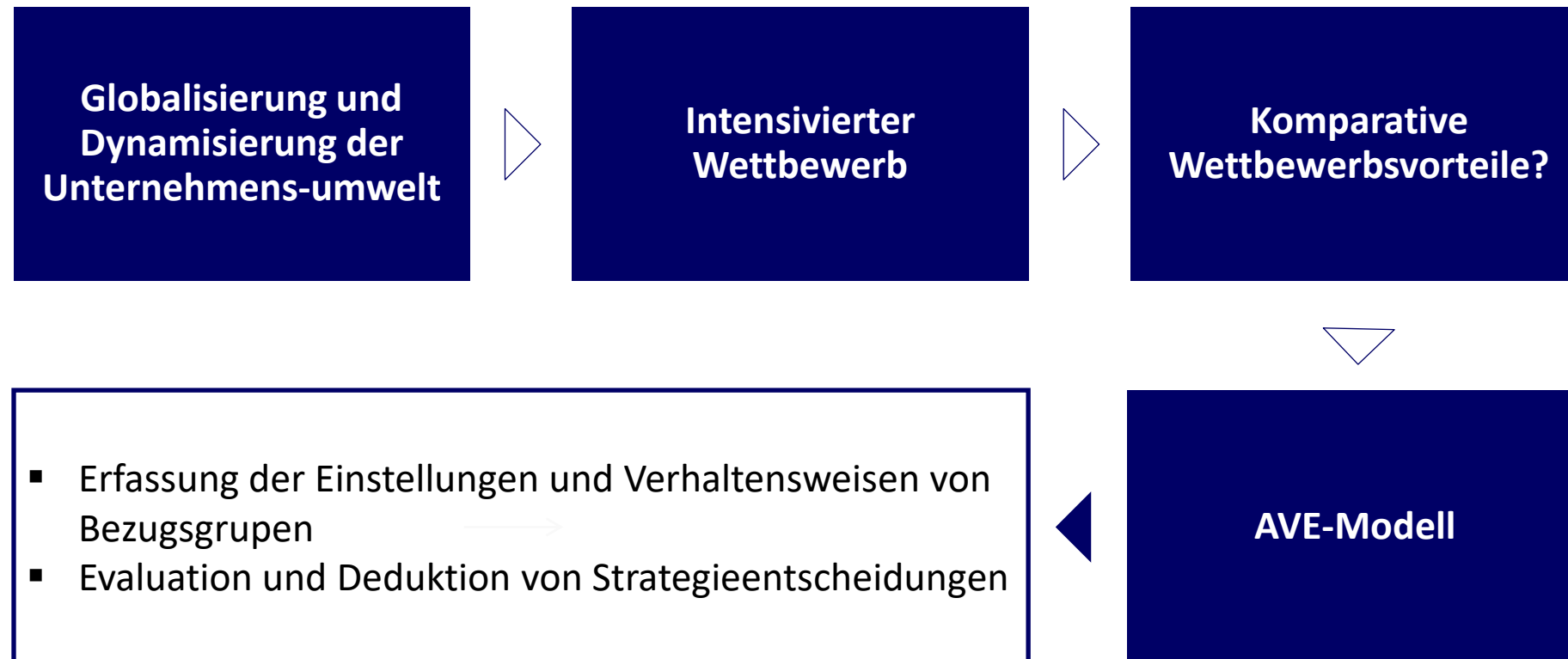
Workshops & Seminare

- Marketing-Grundlagen Seminar
- Marketing-Management Seminar
- Social Media Marketing: Machen Sie sich und Ihr Unternehmen fit für die digitale Zukunft
- Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung: Besser verhandeln in jeder Beziehung
- Preisdruck? Na und! So setzen Sie Ihre Preise durch
- Ganz einfach verkaufen: So meistern Sie alle Phasen eines professionellen Verkaufsgespräches

Coaching von Führungskräften

- Leadership
- Verhandlungsführung
- Motivationsfähigkeit & Authentizität
- Überzeugungskraft & Konfliktfähigkeit
- Körpersprache & Rhetorik
- Emotionale und Kommunikative Intelligenz

Das AVE-Modell – in über 100 Projekten zum Erfolg durch nachhaltige Wettbewerbsvorteile und Kundenorientierung...



Referenzen (Auswahl)



Kontakt



Opresnik Management Consulting
Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik
President

Mobile: +49 (0) 160 - 2791969
info@opresnik-management-consulting.de
www.opresnik-management-consulting.de



Kotler Impact Inc.
Prof. Dr. Marc Oliver Opresnik
Chief Research Officer
Chief Executive Officer Kotler Business Program

1341 Beauty Bush Crt.,
Mississauga, ON L5V 1K4,
Canada
Marc@kotlerimpact.org