

Referate, Kurse, Vorlesungen und Workshops	Erfahrung
<p>Themen rund um „was ist Beratung, was kann ich mir darunter vorstellen?“, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie arbeiten Beratungsfirmen? • Wie ist das Leben als Berater? • Kann ich als Berater erfolgreich sein? 	<p>15 Jahre Erfahrung als Management-Berater bei CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um Verkauf in der Beratungs- oder Technologie-Industrie, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was heisst Verkaufen in der Beratungs- oder Technologie-Industrie? • Was tut ein Verkäufer? • Unterschied beim Verkaufen von Beratung und Technologie • Wie behält ein Verkäufer die Kontrolle über die Verkaufsphasen? • Wer hilft ihm wann? • Welche Rolle spielt das Marketing? 	<p>20+ Jahre Erfahrung als Account Manager, Global Account Manager, Sales Manager und Business Development Manager bei Oracle, Compuware, CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um Verkaufsmanagement in der Beratungs- oder Technologie-Industrie, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was tut ein Verkaufsmanager? • Welche Prozesse muss ein Verkaufsmanager beherrschen? • Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Verkäufern? • Welche Rolle spielt der Verkaufsmanager in den Verkaufsphasen? • Technologie und Frameworks für das optimale Verkaufsmanagement 	<p>20+ Jahre Erfahrung als Sales Manager und Business Development Manager bei Oracle, Compuware, CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um Account Management, Key Account Management, Global Account Management in der Beratungs- oder Technologie-Industrie, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unterschiede in den Positionen, Verantwortungen, Messelementen • Strategische Werkzeuge • Soziale Werkzeuge • Komplexität der Verkaufsphasen • Wer hilft wann? • Welche Rolle spielt das Marketing? 	<p>20+ Jahre Erfahrung als Account Manager, Global Account Manager, Sales Manager und Business Development Manager bei Oracle, Compuware, CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um Business Development in der Beratungs- oder Technologie-Industrie, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unterschiede zwischen Business Development und Verkauf • Welche Rolle spielt das Marketing? • Kombination von Business Development und Projektarbeit • Business Development „Mindset“ 	<p>15 Jahre Erfahrung als Business Development Manager bei CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um Übersetzung von Produkten und Dienstleistungen in „gelösten Problemen“ für die Kunden, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Denkprozess des Kunden im Vergleich zu Produkt-/Dienstleistungs-Hersteller • Rolle der modernen Social-Media-Kommunikation • Neue, Social-Media-orientierte Regeln in der Kommunikation und im Marketing 	<p>20+ Jahre Erfahrung in Marketing und Brand Management bei CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Strukturiertes Denken und strukturierte Kommunikation, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Framework für die Problemdefinition • Framework für die Kommunikation einer Message • Ordnen von Argumenten und Logik-Bäumen • Strukturierter Aufbau einer Präsentation • Zuhören- und Interview-Techniken • Workshop-Vorbereitung (Brown Paper) und -Techniken 	<p>15 Jahre Erfahrung als Business Development Manager bei CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um den Umgang mit Verwaltungsräten, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regeln und Rituale • Erkennen der Charaktere und deren Merkmale • Anpassung der Argumentation und des Umgangs-Stils 	<p>15 Jahre Erfahrung als Practice Leader und Business Development Manager bei CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Themen rund um Big Data, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einführung in Big Data mit Beispielen aus verschiedenen Industrien • Erste Schritte in Big Data Initiativen 	<p>15 Jahre Erfahrung als Practice Leader und Business Development Manager bei CSC, KPMG Consulting, Capgemini Consulting und IMS Health</p> <p>Alle Referate in Deutsch, Englisch, Italienisch</p>
<p>Durchführung von Workshops mit der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warum ist LEGO® SERIOUS PLAY® eine fantastische Methode, um Probleme zu lösen? • Welches sind die idealen Situationen, um LEGO® SERIOUS PLAY® als Workshop-Methode zu benutzen? <p>(Anmerkung: dies ist eine „praktische“ Präsentation, in der die Teilnehmer von ihrer Erfahrung physisch Modelle bauen, teilen und davon lernen)</p>	<p>Zertifizierung als LEGO® SERIOUS PLAY® Workshop-Moderator</p>