



THETIS-AKADEMIE

MINDS (TH)AT WORK

GLÜCKLICHE UNTERNEHMEN – BLÜHENDE LANDSCHAFTEN

ENDLICH EIN UNTERNEHMEN OHNE LÄSTIGEN UND TEUREN VERTRIEB

ALS VORTRAG / KEYNOTE ODER MODERIERTE DISKUSSION



Bernhard Kaschek

Patrizia Kaschek

FUTTER FÜR IHRE
INHOUSE-VERANSTALTUNG, MESSEN UND EVENTS

Vorab...

Bei allen unseren Vorträgen, Key-Notes, Input-Referaten und Moderationen untersuchen wir kritisch aktuell diskutierte oder endlich zu diskutierende Themen aus der Welt von Unternehmen, Managern und Organisationen. Dabei nutzen wir als eine wichtige Grundlage die neuesten Daten aus zuverlässigen Top-Researches und offiziellen Statistiken.

- Wir sprechen kritisch aber mit Humor diejenigen Themen und Zugangsweisen an, die Veränderungsprozesse, gegenwärtige Gepflogenheiten und Mythen in Unternehmen zu lebensbedrohlichen Katastrophen oder zu herausragenden Erfolgsgeschichten machen.
- Bei Moderationen zeigen und entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen mögliche Alternativen aus verfahrenen Situationen.
- Wir bevorzugen immer einen stärkeorientierten Ansatz für alle.
- In unserer Tool-Box sind neue Meeting- und Kommunikationstechnologien, die den veränderten Anforderungen an hochkarätige und wirksame gemeinsame Kommunikation gerecht werden.

GLÜCKLICHE UNTERNEHMEN – BLÜHENDE LANDSCHAFTEN ENDLICH EIN UNTERNEHMEN OHNE LÄSTIGEN UND TEUREN VERTRIEB

In fast allen Unternehmen gibt es Manager und Mitarbeiter, die für den Vertrieb zuständig sind. Die Frage ist: Braucht ein Unternehmen in der heutigen Zeit überhaupt noch den teuren Vertrieb? Was ist der Mehrwert, den der Vertrieb zum reinen Produkt oder zur reinen Dienstleistung kreiert? Gibt es diesen Mehrwert denn überhaupt in allen Branchen, für alle Unternehmen? Wie viel persönlichen Kontakt braucht es heute noch, um eine Kaufentscheidung zu bewirken, wo doch sowieso ‚alleine der Preis bestimmt‘, wo ‚Geiz geil ist‘? Ist der Vertrieb vielleicht eine anachronistische Geschäftseinheit im Unternehmen, die längst abgeschafft gehört?

Kommen Sie mit auf eine kritisch-amüsante Reise durch die Vertriebswelt deutscher und internationaler Unternehmen. Erleben Sie unbekannte und bekannte Sichtweisen auf Customer Service, Field-Sales Force, Key Account- und Global Account-Management. Erfrischen Sie sich!

■ *In den gängigen Formaten...*

- ½ - stündiger Vortrag.
- 1 - stündiger Vortrag.
- 2 ½ stündiger Vortrag und Mini-Workshop.
- 1 ½ stündige moderierte Diskussion.

Wir freuen uns schon auf Sie. Ihr Thetis-Team leading and navigating the new