

Die Geheimnisse amerikanischer Networking-Profis

Alexander Christiani



Die Geheimnisse amerikanischer Networking-Profis

Networking und Mundpropaganda

Thema:

Stimmen Sie überein, dass Mund-Propaganda die preiswerteste und wirkungsvollste Werbung der Welt ist? Falls Sie – wie fast alle Mittelständler – mit „Ja“ antworten: Was tun Sie, um für Ihr Unternehmen und Ihr Angebot eine möglichst aktive und breite Mund-Propaganda zu installieren?

Die Praxis zeigt, dass viele Unternehmer die Wirksamkeit von Mund-Propaganda unterschätzen. Untersuchungen von Dr. Thomas J. Stanley belegen, dass Unternehmen, die konsequent die Verbreitungsmechanismen von Mund-Propaganda nutzen, um bis zu 260% schneller wachsen als Ihre Wettbewerber.

Um das Phänomen der Mund-Propaganda richtig zu verstehen, ist es hilfreich, sich den Unterschied zwischen aktiven und passiven Empfehlungsgebern vor Augen zu führen: Der passive Empfehlungsgeber ist ein zufriedener Kunde, der niemals von sich aus, die Initiative ergreift. Wenn wir diesen Kunden lange genug „bitten“, dann können wir ihm vielleicht eine Empfehlung entlocken. Doch ein Unternehmenswachstum, welches auf die Mund-Propaganda solcher Kunden setzt, kann naturgemäß nur gering ausfallen.

Der aktive Empfehlungsgeber hingegen berichtet enthusiastisch vom Angebot und schwärmt von der vorzüglichen Beratungsleistung. Und wann immer er die Chance sieht, diese Leistungen ins Gespräch zu bringen, macht er – auch aus Selbstdarstellungsgründen – gerne davon Gebrauch.

Auf einen Blick:

- Erkennen und Nachvollziehen, dass Mundpropaganda bis zu 1000mal wirkungsvoller ist als jede andere Werbung (so Ergebnisse sozialwissenschaftlicher Forschung)
- Erkennen und Überwinden der Drei Denkbremsen, die die meisten Unternehmer davon abhalten, die Chancen professioneller Mundpropaganda für sich zu nutzen
- Einen Überblick über die Praxis der besten Mundpropaganda-Techniken



Vortragsinhalte:

- Warum Mundpropaganda bis zu 1000mal wirkungsvoller ist als konventionelle Werbung
- Die drei größten Denkfehler über Mundpropaganda:
 1. Sie funktioniert lawinenartig
 2. Sie sei durch das Unternehmen aktiv zusteuern
 3. Sie lasse sich nicht (wie z.B. Anzeigenwerbung) gezielt in den Entscheidungsprozess der Kunden integrieren.
- Die Wahrheit hinter diesen Denkbremsen – und wie Sie sie nutzen, bevor es Ihre Mitbewerber es tun.
- Kommunikationskanäle bestimmen und aktiv nutzen
- Mundpropaganda mit schriftlichen Empfehlungen, und über das Internet
- Wie Sie in kürzester Zeit mit geringstem Aufwand Hunderte oder Tausende neuer Interessenten gewinnen.
- 5 Geheimnisse amerikanischer Networking-Profis

Die Zielgruppe:

Freiberufliche, Selbstständige, Unternehmer, Verkäufer und alle die in Unternehmen für Marketing- und Vertriebsentscheidungen Verantwortung tragen

Die Teilnehmerzahl:

50 - 1500

Der Zeitrahmen:

30 bis 240 minuten –

Unser Service für Sie: Jeder Vortrag wird individuell auf Ihre speziellen Anforderungen angepasst.

Mit einem vorhergehenden ausführlichen Briefinggespräch garantieren wir Ihnen den aktuellen Bezug zu Zielgruppe und Auftraggeber.



Das Hörbuch zum Vortrag:

Expertenpositionierung und Netzwerkarchitektur

- **Drei Schlüsselfaktoren zur Positionierung**
– Wie Sie in den Augen Ihrer Zielgruppe schnell zum führenden Experten werden.
- **Die Entwicklung eines klaren Mehrnutzens aus Kundensicht** – Die Ressourcen der World of G.I.V.E.: Geschwindigkeit, Information, Vernetzung und Emotion.
- **Die Strategiegesetze zur Kräftekonzentration.**
- **Das Verpacken des Mehrnutzens in eine emotionale Nutzenstory** – Machen Sie aus Ihren Kunden begeisterte Stammkunden und aktive Empfehlungsgeber.
- **Wie Mund-zu-Mund-Propaganda wirklich funktioniert** – Nutzen Sie Kommunikationskanäle aktiv.
- **Erfolgreiches Networking setzt einen Expertenstatus voraus** – Wie Sie für beide Seiten gewinnbringende Netzwerke bilden können.
- **Wie Sie geeignete Netzwerk-Partner finden** und mit der hohen Schule der amerikanischen Networking-Profis Top-Multiplikatoren für sich gewinnen.



Stimmen zum Vortrag:

„Ein Tag mit Alexander Christiani hat mich und unsere Führungscrew enorm weiter gebracht. Er ist für mich DER Spezialist für Strategieentwicklung und Networking. Die sieben Schlüsselfaktoren seiner Roadmap zum Erfolg sind einzigartig. Unbedingt hören!“

Klaus Kobjoll, Direktor Hotel Schindlerhof



„Wir arbeiten mit Herrn Christiani seit mehreren Jahren zusammen. Wir schätzen ihn nicht nur als ausgezeichneten Speaker, sondern auch als Vertriebs-Consultant, der es immer wieder versteht, sein fundiertes Führungs- und Verkaufswissen auf die individuelle Situation abzustimmen.“

Joachim Ernst, Direktor der Deutschen Vermögensberatung AG, Frankfurt

„Walter Marketing und Walter Telemedien sind europaweit führende Anbieter von Marketing-Dienstleistungen. Die permanente Fortbildung unserer ersten und zweiten Führungsebene hat für uns strategische Schlüsselfunktion. Sie wird seit 1993 von Herrn Christiani und seinem Team zu unserer vollsten Zufriedenheit wahrgenommen.“

Ernst Joachim Villis, Geschäftsführer in der Walter Telemedien, Ettlingen.



Ihr Speaker: Alexander Christiani

Der Experte für Persönlichkeit und Verkauf

Alexander Christiani - Komplementär der Christiani Consulting KG - ist einer der führenden Experten zum Thema „Coaching von Erfolgspersönlichkeiten“ und zählt zu den gefragtesten Beratern führender Spitzenleister aus Wirtschaft, Wissenschaft und Sport. Er ist Mitglied im Club55 (der Gemeinschaft europäischer Marketing- und Verkaufsexperten), in der Qualitätsgemeinschaft von Trainern und Beratern Q-Pool 100, beim Who Is Who und Träger des Excellence Award. Und er ist Lehrbeauftragter am Management Center Innsbruck.

Seminarteilnehmer und Unternehmen, die er coacht, erreichen regelmäßig Top-Ergebnisse, die von vielen vorher für unmöglich gehalten worden sind. Dies gilt für Unternehmen genauso wie für Sportteams, Einzelpersonen und Vertriebsorganisationen mit mehr als 1.000 Teilnehmern pro Seminar.

Seinen hervorragenden Ruf begründete Christiani, der mit mehr als 2.500 Veranstaltungen in ca. 20 Jahren einer der meistgefragten Referenten in Deutschland ist, durch seinen fesselnden Vortragsstil und das von ihm entwickelte Intensiv-Training, mit dem er Menschen immer wieder aufs Neue erreicht und bei ihnen messbare Ergebnisse zum Positiven bewirkt. Er hat selbst dort Erfolg, wo viele vor ihm bereits scheiterten.

Lehren und Lernen als lebendiger Austausch war von Anfang an sein Motto. Dabei versteht er es, auf ungewöhnliche Weise die Erkenntnisse aus den unterschiedlichsten Wirtschafts- und Wissenschaftszweigen zu einem einzigartigen und in sich stimmigen Konzept zu verbinden.

Alexander Christiani ist Berater, Coach und Trainer aus Leidenschaft. Das ist für jeden zu spüren, der ihm begegnet. Begeisterung, die aus dem Herzen kommt, ist ansteckend: Seit 20 Jahren inspiriert er die Menschen, die mit ihm arbeiten. Sein eigener und der Erfolg seiner Kunden beweist, dass berufliche Spitzenleistung untrennbar verbunden ist mit persönlichem Wachstum, Balance aller Lebensbereiche, Flexibilität und Offenheit.



