

Andreas Klar

Andreas Klar, Unternehmer aus Leidenschaft, TV-Experte und Autor, ist einer der europaweit führenden Kundengewinnungs-Experten. Im Alter von elf Jahren gründete er sein erstes Unternehmen. Seine Erfolgs- und Kundengewinnungsgeheimnisse nimmt Andreas aus seinen eigenen Erfahrungen, der jahrzehntelangen Top Vertriebskarriere und der unternehmerischen Historie mit mehr als fünf Unternehmen. Im Zentrum seiner gewinnenden Botschaften steht sein eigenes KundenSOG-Prinzip, welches schon Tausenden Selbstständigen, Verkäufern und Dienstleistern zur magischen Kundengewinnung verhalf. Er hinterlegt das Erfolgsrezept mit Metaphern seiner einzigartigen Kilimanjaro-Besteigung und weiteren Lebens- und Grenzerfahrungen. Er emotionalisiert seine Zuhörer, führt sie in die Veränderung und zu hoher Performance. Die Strategien des KundenSOG-Prinzips führen zu sofortigen messbaren Ergebnissen. Andreas macht Mut, individuelle Stärken zu leben und so die Einzigartigkeit der eigenen Persönlichkeit als entscheidenden Erfolgsfaktor zum Ausdruck zu bringen.



„Kunden gewinnen mit Persönlichkeit – SEI einzigartig!“

THEMEN

- + Die Kilimanjaro-Formel – Mit System und Emotionen Kunden gewinnen**
 - Wie Sie lieben, was Sie tun und Ihre mentale Einstellung auf Spitzenleistungen programmieren
 - Wie Sie mit den Erfolgstugenden des Sports an Höhe gewinnen und zum Gipfelstürmer werden
 - Wie Sie Emotionen wecken, Kunden magisch anziehen, begeistern und Ihre Umsätze messbar steigern
- + KundenSOG-Marketing – Wie Sie sich einzigartig positionieren**
 - Wie Sie Ihre Markenbotschaft individuell und zielgruppen-gerecht entwickeln
 - Wie Sie die passenden Kommunikationskanäle für sich erkennen, nutzen und Ihre Sichtbarkeit enorm erhöhen
 - Wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen so präsentieren, dass Sie Kunden magnetisch anziehen und zu Fans Ihrer Marke machen
- + Erfolgsfaktor Persönlichkeit – Wie Sie die Herzen Ihrer Kunden erobern**
 - Wie Ihre einzigartige Persönlichkeit zum entscheidenden Verkaufsfaktor wird und Sie den schnellen Weg in die Herzen Ihrer Kunden finden
 - Wie Sie die wirklichen Kaufmotive Ihrer Kunden erkennen, ansprechen und verkaufen, ohne zu verkaufen
 - Wie Sie das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen, eine echte Beziehung aufbauen und dauerhaft höhere Umsätze erzielen

ZAHLEN, DATEN & FAKTEN

„Danke. Danke. Danke für so viel Freude, positive Energie, Kompetenz und Feuer. Danke für die zahlreichen ‚mentalen Tritte‘ in den Hintern.“

Sonja Paschirbe, Coach

„Seit 13 Jahren machen wir Persönlichkeitsentwicklung und arbeiten seit 19 Jahren mit Eltern zusammen. Ich kann sagen, jedes mal, lerne ich mich noch besser kennen und wachse über mich hinaus. Dies hilft mir, meine Kunden noch besser zu verstehen und besser ihre Gefühle wahrzunehmen. VIELEN Dank, Andreas Klar, für diesen lehrreichen Tag. Ja, auch eine Expertin muss sich weiterbilden.“

Patricia Concha, Lebensberaterin für Mütter

„Experten für die unterschiedlichsten Themen und Schwerpunkte, hingen Andreas mal wieder an den Lippen. Input gefüllt mit hohen Emotionen. Gemeinschaftsgefühl und Wertschätzung von allen Seiten. Das Gefühl von Aufgehobensein, aber auch kompetenter Unterstützung auf Elite-Level.“

Kirsten Kampmann-Aydogan, Expertin für die Themen Hochbegabung und Emotionen

„Impressionen des heutigen Tages beim Coaching Day mit unserem Mentor Andreas Klar. Es war ein Tag voller Freude, emotionalem Tiefgang, gelebter Wertschätzung und unbezahlbaren Impulsen. Ich beende den Tag mit viel Dankbarkeit für das Privileg, solch eine Erfahrung mit wundervollen Menschen machen zu dürfen.“

Sandra Weber, Expertin für innere Sicherheit und Entscheidungsstärke

„Ich bin sichtbar geworden und gewinne massig Anfragen für mein Angebot!“

Elke Weber, Lifecoach für verlassene Eltern

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag
Interview / Business-Talk
Honorargruppe
Standort
Vortragssprachen

✓
 ✓
 F
Wittlich

LIVE-BOOKING



MARKE & MEDIEN



Siebertaktik zum Erfolg
 ISBN: 978-3734522789
 19,95 €



Sei einzigartig – Kunden magisch gewinnen
 ISBN: 978-3961034017
 17,95 €