

# Mag. Roman Kmenta



„Wert erhöhen statt Preis senken“ – so kann man die Botschaft von Roman Kmenta an Wirtschaft und Gesellschaft auf den Punkt bringen. Der gelernte Betriebswirt ist der Experte, wenn es um werthaltiges Pricing geht und ist Autor mehrerer Bücher – das aktuellste hat den Titel „Nicht um jeden Preis“. Roman Kmenta ist gefragter Redner und hält auf den Bühnen Europas ein leidenschaftliches „Plädoyer für das Wertvolle in Zeiten des Billigen“. Nach seiner Konzernlaufbahn bei Unternehmen wie Opel und Samsonite, die ihn als Vertriebs- und Marketingexperte sowie Führungskraft durch halb Europa führte, entschloss er sich, die Unternehmerlaufbahn einzuschlagen. Seither baute er mehrere Unternehmen erfolgreich auf. In Vorträgen begeistert Roman Kmenta sein Publikum mit einem humorvollen Feuerwerk an Best-Practice-Beispielen. Er unterstützt als „The Voice of Value“ Unternehmen und Unternehmer dabei, ihren Wert zu steigern und höhere Preise bzw. Honorare zu erzielen.

**„Nicht um jeden Preis!“**

THEMEN

- + Nicht um jeden Preis – Ein Plädoyer für das Wertvolle in Zeiten des Billigen**
  - Wie Sie über den Wert verkaufen statt über den Preis
  - Wie Sie sich ein wertvolles Image aufbauen und Preiskämpfe vermeiden
  - Wie Sie mit einer kontinuierlichen Wertsteigerungsstrategie gesund wachsen
  - Wie Sie mit 1 % mehr Ihren Gewinn verdoppeln
- + StoryPricing – Wertsteigerung mit Geschichten**
  - Was Sie von Apple & Co. über Wertsteigerung lernen können
  - Wie Sie mit einer gezielten Produktstory Kunden zu Fans machen
  - Wie Sie mit einem wertsteigernden Wording Ihre Umsätze nachhaltig entwickeln
  - Wie Sie mit Touchpoint-Management den Mehrwert spürbar erhöhen und Ihre Marke noch wertvoller machen
- + Die Psychologie des Preises – Wie Menschen ticken**
  - Was Sie über die Psychologie des Menschen wissen sollten, wenn es um Preisentscheidungen geht
  - Mit welchen preispsychologischen Hebeln Sie Ihre Umsätze deutlich steigern
  - Wie die Profis die Preiswahrnehmung der Kunden beeinflussen und was Sie davon lernen können
- + Weiteres Thema:**
  - Strategien der Preispsychologie im Online-Marketing

REFERENZEN & PRESSE

„Kompakt, lehrreich und dabei sehr unterhaltend. Und auf jede Nachfrage konnte Herr Kmenta eine gute Antwort geben. Absolut überzeugend!“  
**Jonas Hetzer, Stellv. Chefredakteur Impulse Medien GmbH**  
 „Ein Feuerwerk an Inspiration, ein Plädoyer für den Mehrwert, ein überzeugender, verständlicher und wertvoller Input für unsere 400 Teilnehmer am Baumit Baufachtag 2018 in Spielberg! Prägnant, einfach und unterhaltsam, war jede einzelne Minute des Vortrages von Roman Kmenta zum Thema: Nicht um jeden Preis.“  
**Dr. Georg Grimschitz, Marketingleiter Baumit**  
 „Er war einfach super! Ganz, ganz toll. Sowohl inhaltlich als auch rhetorisch hervorragend. Seine humorvollen Einlagen bzw. Geschichten haben den Vortrag noch perfekt abgerundet.“  
**Karin Furtner, Geschäftsführerin, Frau in der Wirtschaft, Wirtschaftskammer Vorarlberg**  
 „Mit seiner überzeugenden Bühnenpräsenz konnte Roman Kmenta unsere Mitarbeiter wieder zu mehr Mut im Verkauf animieren und Anstöße mitgeben, dabei auch die ‚Komfortzone‘ zu verlassen. Es war ein toller Vortrag!“ **Mag. Helge Haslinger, Sprecher des Vorstandes, Sparkasse NÖ Mitte West AG**

INSPIRATION

Menschen, die gegen Widerstände unter ungünstigen Rahmenbedingungen über sich selbst hinausgewachsen sind und für sich und andere etwas von bleibendem Wert geschaffen haben. Konzepte, die sich am Besonderen statt am Durchschnitt orientieren und den üblichen Denkrahmen verlassen. Orte, die vibrieren und mir Energie geben – New York, Bangkok, der Meeresstrand und die Almhütte.

[www.speakers-excellence.com](http://www.speakers-excellence.com)

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

**Impulsvortrag** Honorargruppe D  
**Tagessatz** Honorargruppe D  
**Reisekosten** Wien  
**Vortragssprachen**

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



**Nicht um jeden Preis**  
 ISBN: 978-3903090880  
 24,90 €



**Zu teuer!**  
 ISBN: 978-1097735358  
 14,97 €