

Katrin Gugl



Kompetent. Mutig. Visionär. Katrin Gugl spricht das aus, was andere nur leise denken. Die VUKA-Realität hat Handel und Vertrieb längst eingeholt. Wer sich nicht auf diese stetig verändernde Reise und eine innovative Customer Experience einlässt, existiert morgen nicht mehr. Seit über 25 Jahren steht Katrin Gugl als Expertin für einzigartige Kunden Excellence und wertorientierte Sales Performance im Business. Dabei verbindet sie strategisch gekonnt das Beste aus der Online- und Offline-Welt. Denn, während Digitalisierung u. a. eine innovative Customer Journey kreieren kann, erschaffen Verkäufer, Berater oder Gastgeber die Customer Experience 4.0, die heute über nachhaltigen Erfolg entscheidet. Mindset, Change-Kompetenz, Mut zu stetiger Innovations- und Fehlerkultur sind Erfolgstreiber dieses New Business. Katrin Gugl entwickelt in ihren Vorträgen und Trainings strategische Mindshifts aus fundierten Analysen, Change, Sales und Leadership Tools und treffsicheren Erfolgsgeschichten aus unterschiedlichsten Branchen. Das Auditorium spürt dabei ihre Erfahrung, ihre gleichzeitig ungebrochene Neugier und klare Reflektionsfähigkeit für die Dynamik des Marktes.

Kunden Excellence & Sales Performance 4.0 KundenGLÜCKLICHmacher in herausfordernden Zeiten

THEMEN

- + „Kunden Excellence & Sales Performance 4.0“**
KundenGLÜCKLICHmacher in herausfordernden Zeiten.
 - Aktuelle Megatrends Handel & Vertrieb: Die Suche des Kunden nach mehr Leben, Sinn und Service.
 - Customer Journey: Hin zur „Relationship Journey“, denn Beziehung ist die Währung der Zukunft.
 - Excellente Sales Performance?: Wie Sie mit der drei K-Formel überzeugen und gewinnen.
 - Online oder offline?: Sales Future ist beides, nur intelligenter.
 - Digitalisierung, Algorithmen, künstliche Intelligenz?: Vergessen Sie es! Wie EQ gerade jetzt IQ schlägt und erlebbar wird.
- + Sales RESET – Lasst es krachen!**
Aus der tiefen Krise in eine neue Welt – Mit Sinn, Emotion und Innovationsmut.
 - New Normal: Wie Handel & Vertrieb mit Sinn und Haltung Mensch, Kunde und Mitarbeiter begeistern.
 - Inner Sales: Die EMD-Formel für den excellenten Kundenkontakt – die Definition des persönlichen Erfolgsfaktors.
 - Mindshift Sales: Die drei K-Formel für excellente Sales Performance – der Fokus entscheidet.
- + Change Leadership 4.0**
Von der Führungskraft zum MitarbeiterPOTENZIALentwickler.
 - Mut. Haltung. Vertrauen – Das persönliche Change-Mindset als Führungskraft entscheidet.
 - Struktur. Reflektion. Innovationskraft- Mit den richtigen Change Tools Mitarbeiter & Team wirkungsvoll begleiten.
 - Freiraum. Anker. Grenzen – Resilienz & Motivation in Change Prozessen verankern.
 - Remote. Fördernd. Fordernd – Das „Active Competence-Modell“ für wirkungsvolle Führung auf Distanz.

Weitere Themen:

- + Retail Reset post Corona**

REFERENZEN & PRESSE

„(...) Ihr Vortrag war hervorragend, sympathisch, kompetent und auf Augenhöhe mit unseren Gästen. Vielen Dank! ... Die Zusammenarbeit war durch Engagement, Flexibilität, Leidenschaft und eine gute Prise Humor geprägt, kurz und gut: Es hat Spaß gemacht, war erfolgreich und ich würde ähnliche Themen bei Gelegenheit sehr gern gemeinsam mit Katrin Gugl angehen. Vielen Dank!“

Panagiotis Karasavvoglu, Executive Director PAYONE GmbH

„Absolut inspirierende Keynote, die unsere Retail Manager unterschiedlichster Segmente mitgerissen hat. (...) Ihr Vortrag war eine Bereicherung für die gesamte Outletcity Metzingen.“

Regine Schöllkopf-Pinakidis, Director Sales, Channel Classic Holy AG

„Retail is Detail - ganz egal ob im Einzelhandel oder für uns Banker. Frau Gugl gab in ihrem lebendigen und mitreißenden Vortrag inspirierende Impulse und praxisnahe Einblicke, wie wir die Digitalisierung nutzen und trotzdem unsere Kunden nicht verlieren, sondern mit Emotionen an uns binden. Herzlichen Dank dafür!“

Eva Barth, Teamleitung Marketing Volksbank Ermstal Alb

INSPIRATION

„Mein Motto: Mit Leidenschaft für Mensch und Marke. Mein Antrieb: Ich bin überzeugt davon, dass wir bereits heute entscheiden, wie unsere Business Welt 2030 aussehen wird. Wir brauchen echte Mindshifts. Ohne Umwege! Ohne Zerdenken! Jetzt! Mein Weg: Inspirierende Gespräche und Literatur, die Kraft der Natur mit all ihrer Ruhe und meine Begeisterung stetig Neues zu gestalten.“

ONLINE KURSE

Erleben Sie Themen wie „Vom Verkäufer zum KundenGLÜCKLICHmacher“ oder „Coronagoldstücke“ auch online. Scannen Sie den QR-Code für weitere Informationen



HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	München
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG

