

# 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 eine stetig verändernde Customer & Employer Experience einlässt, existiert morgen nicht mehr. Katrin Gugl steht als Expertin für wirkungsvolles Change Leadership, agile Recruiting Prozesse und umsatzstarke Sales Performance. Mit über 25 Jahren Erfahrung im Business und über 15 Jahren als Speakerin, Trainerin und Coach, online wie offline, begeisterte Katrin Gugl bereits über 25.000 Teilnehmer in unterschiedlichsten Führungsebenen mit ihrer Dynamik und entwaffnenden Reflektionsfähigkeit. Sie präsentiert in ihren Vorträgen strategische Mindshifts aus den Bereichen Change, Leadership, Recruiting und Sales mit fundierten Analysen und treffsicheren Erfolgsstories unterschiedlichster Branchen. Die Zuhörer spüren ihre Erfahrung und klare Reflektionsfähigkeit für die Dynamik des Marktes in einer einzigartig herausfordernden Zeit. Ihre Sprache ist fesselnd und überzeugend ohne dabei Leichtigkeit, Humor und den interaktiven Kontakt zum Publikum zu verlieren.

## Recruiting 4.0 (S)kills

MitarbeiterPOTENTIALentwickler<sup>3</sup>

KundenGLÜCKLICHmacher<sup>3</sup>

## THEMEN

### + Recruiting (S)kills 4.0 – new Spirit & new Power

Mit Fokus, Freiraum und Feeling die richtigen Kandidaten gewinnen.

- Change Mindset Recruiting: „Wo sind denn alle hin?“ Ihr Fokus & Ihre Reflektion entscheidet.
- Recruiting Empowerment: Ihr Team entscheidet, denn Recruiting ist heute nicht nur HR Sache.
- Candidate journey: Wie Sie eine anziehende Candidate Experience gestalten und die richtigen Kandidaten gewinnen.
- Recruiting Power: Impulse und Inspirationen für Ihren agilen Recruiting-Prozess heute.

### + MitarbeiterPOTENTIALentwickler<sup>3</sup> – that's New Leadership

Change Leadership 4.0 – bewegend, klar und mit Energie!

- Mut. Haltung. Vertrauen – Wie das persönliche Change-Mindset als Führungskraft entscheidet.
- Freiraum. Anker. Grenzen – Wie Sie Resilienz & Motivation in Change Prozessen leben und stärken.
- Struktur. Reflektion. Innovationskraft – Wie Sie mit wirkungsvollen Change Tools Mitarbeiter & Teams begleiten und begeistern.

### + KundenGLÜCKLICHmacher<sup>3</sup> – du hast es in der Hand!

Kunden-Exzellenz und Sales Performance 4.0

- Customer Journey: Hin zur „Relationship Journey“, denn Beziehung ist die Währung der Zukunft.
- Inner Sales: Die EMD-Formel für den excellenten Kundenkontakt – das Mehr an echter Kundenbindung.
- Mindshift Sales: Die K-Formel für exzellente Sales Performance – das Mehr an Umsatz.

Weitere Themen:

### + Retail Reset post Corona

Retail 2025 braucht echte Mindshifts – ohne Umwege! Ohne Zerdenken! Jetzt!

## REFERENZEN & PRESSE

### Auszug aus der Referenzen-Liste:

Payone, WMF, Reutlinger General Anzeiger, Hermès, Messe Frankfurt, Holy AG, Le Creuset, Kneipp, Terzo Hörgeräte, Hugo Boss, Rid Stiftung, Rosenthal, Marketing Club Nürnberg, Schiesser, UGG, Campus 21, Scotch & Soda, Olymp, Falke, Mc Arthur Glen, Ingolstadt Village, Lindt

„(...) 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 Karasavoglou, Executive Director, PAYONE GmbH**

„Absolut inspirierende Keynote, die unsere Retail Manager unterschiedlichster Segmente mitgerissen hat. (...) Ihr Vortrag war eine Bereicherung für die gesamte Outlet-City 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 2040 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.“

## HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

## LIVE REEL

## MEDIEN



### Impulsvortrag

Honorargruppe E

### Tagessatz

Honorargruppe F

### Reisekosten

München

### Vortragssprachen



www.speakers-club.com