

Sören Flimm



Sören Flimm, Dipl.-Betriebswirt und zertifizierter Vertriebscoach, brennt dafür, Menschen zu begeistern. Er ist ein Experte, wenn es darum geht, Menschen zu erreichen, zu bewegen und zu gewinnen. Und darin liegt der Schlüssel für beruflichen und privaten Erfolg. Seinen Karriereweg startete er in der Finanzbranche als Führungskraft sowie als Projektmanager für Strategie- & Vertriebsprojekte. Weitere Erfahrungen sammelte er weltweit als Entertainer und Musical-Hauptdarsteller. Aus dem Zusammenspiel dieser beiden Welten versteht er es, fachliches Know-How emotional zu verankern. Mit dem JUKEBOX-Modell® gelingt es, Menschen besser zu verstehen und den richtigen Ton zu treffen. Seine Keynotes und Seminare sind einzigartige Erlebnisse, die nachhaltige Wirkung erzielen und unvergessen bleiben. Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte kleine und mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne. Er ist ein Garant für jede Veranstaltung, um das Publikum zu begeistern, mitzureißen und zu motivieren!

Menschen wirkungsvoll begeistern! ”

THEMEN

Sören Flimm setzt in seinen Keynotes und Seminaren die Kraft der Musik ein, um Emotionen gezielt zu erzeugen. Sie werden Teil eines einzigartigen Erlebnisses, welches die Ratio mit Emotion vereint und verankert.

+ „Leadership“ – Der Ton macht die Musik

- Die Erfolgsprinzipien aus der Welt der Bühnen und Musik, um Mitarbeiter zu Fans zu machen
- Was die Erfolgsfaktoren für menschenorientierte und wirkungsvolle Führung sind
- Wie Sie typgerecht Takt angeben oder Takt aufnehmen
- Wie Sie als Führungskraft Menschen bewegen und begeistern

+ „Deine innere Jukebox®“ – Menschen verstehen & gewinnen

- Welche Platten laufen in Ihrer Jukebox?
- Was für ein Musiktyp sind Sie – Klassik, Oldie, Rock, Elektro oder Schlager?
- Wie tickt Ihr Gegenüber und welche Platte müssen Sie auflegen, um ihn zu gewinnen?
- Wie Sie Emotionen erzeugen und Ihre Botschaft nachhaltig verankern

+ „Kundenzentrierung“ – Die Währung der Zukunft

- Was Kunden wirklich wollen!
- Wie Sie mit typgerechter Kommunikation Vertrauen schaffen und Umsätze nachhaltig steigern
- Wie Sie Kundenerlebnisse kreieren und gute Gefühle auslösen
- Wie Kunden zu Fans werden – Kaufen lassen statt verkaufen

Weiteres Thema:

+ Abenteuerland – einfach machen!

REFERENZEN & PRESSE

Auszug Firmenreferenzen:

Finanz-Informatik GmbH & Co. KG, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Westenergie AG, Sparkassen- und Giroverband Hessen-Thüringen, TUMC GmbH, ECO Consult GmbH und Co. KG, SV Sachsen AG, Wirtschaftsjuvenos Hersfeld-Rotenburg, Braunschweigische Landessparkasse, Kasseler Sparkasse, Sparkasse Reutlingen, Sparkasse Bad Hersfeld, Rhön-Rennsteig-Sparkasse u. v. m.

„Unglaublich begeisternde Performance! Gehaltvoll, inspirierend und authentisch. Als Speaker sehr zu empfehlen!“

Dr. Georg Grimschitz, SpinChangers Consulting

„Einen besseren Start des Kongresses hätte es nicht geben können. Wirklich excellent!“

Veit Axmann, Bereichsleiter Sparkasse Vorpommern

„Wir bedanken uns bei Ihnen für den spannenden und musikalischen Workshop - ein neuartiges Format, was uns überzeugt hat! Sie haben die Teilnehmer emotional abgeholt und stets mit ihrem fundierten Fachwissen überzeugt. Alles in allem eine rundum gelungene Veranstaltung!“ **Annette Teil-Deiningner und Kay Gehri, Vorstand der Rhön-Rennsteig-Sparkasse**

„Lieber Herr Flimm, was für eine ungewöhnliche und schwingvolle Kombination! Musik, Business und Kommunikation. Unsere Tagungs- und Seminargäste waren begeistert von den Inhalten, Ihren Botschaften und den musikalischen Einlagen, die alles verbunden und untermauerten. Darüber hinaus schätze ich persönlich als Veranstalterin sehr, wie zuverlässig, freundlich und professionell wir zusammenarbeiten – Danke dafür!“

Andrea Hammerschmidt, Ostdeutscher Sparkassenverband

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe F
Reisekosten	Neukirchen
Vortragssprachen	

LIVE REEL



MEDIEN

Menschen wirkungsvoll begeistern
ISBN: 978-3754962640
12,90 €

