

Uwe Steinweh

Uwe Steinweh ist der Experte, wenn es um erfolgreiche Kundenbeziehungen geht. Schon früh hat er gemerkt, dass man „Menschen erst einmal erreichen muss, bevor man etwas erreichen kann“. Gerade in digitalen Zeiten ist die persönliche Beziehung und deren Pflege Erfolgsfaktor Nummer 1. Als leidenschaftlicher Vortragsredner, Coach und professioneller Netzwerker zeigt er seinen Zuschauern und Kunden, wie sie erfolgreicher und leichter Business-Kontakte auf- und ausbauen können. „Jeder Kontakt bringt mich weiter“ so ist das Motto des „professionellen Netzwerkers“. Er überprüft mit Vertrieblern Vertriebsprozesse und hilft ihnen die eigenen Ziele zu erreichen. Er zeigt, wie jeder auf Messen, Veranstaltungen und Events sofort ins Gespräch kommen und Menschen für sich gewinnen kann. Als Speaker macht er mit seinen Vorträgen aus den Events, auf denen er spricht, aktive Netzwerkveranstaltungen, d. h. er inspiriert die Zuschauer, direkt miteinander ins Gespräch zu kommen. Ein echter Mehrwert für jeden Veranstalter einer Mitarbeiter- oder Kundenveranstaltung oder auch auf Messen und Netzwerktreffen Die Idee! Machen Sie aus Ihrem Event eine aktive Netzwerkveranstaltung!

„Jeder Kontakt bringt mich weiter!“



THEMEN

+ C-Zeiten sind B-Zeiten – Wie Sie in kontaktarmen Zeiten erfolgreiche Kundenbeziehungen aufbauen können

Uwe Steinweh zeigt, wie wichtig es gerade in C(orona)-Zeiten ist, B(eziehungen) zu seinen Kunden und Wunschkunden zu pflegen. Beziehungspflege ist einfach. Online oder offline. Wenn man sich bei seinen B2B-Kontakten an das A.S.E.-Prinzip hält. Uwe Steinweh hält uns in seinem Vortrag einen Spiegel vor. Erfahren Sie von ihm, welcher Beziehungsaufbau-Typ Sie sind und warum Sie beim Beziehungsaufbau manchmal „eine Badekappe“ brauchen...?!

+ ErfolgReich Netzwerken – Wie Sie erfolgreich Menschen gewinnen und Beziehungen aufbauen

- Warum analoges Netzwerken besonders in digitalen Zeiten wichtig ist
- Wie Sie mit System aus jeder Veranstaltung eine Netzwerkveranstaltung machen
- Wie Sie auf Messen, Veranstaltungen und Events sofort ins Gespräch kommen und Menschen für sich gewinnen
- Warum online wichtig ist, aber wie offline funktioniert
- ICH DOCH NICHT!? Wissen Sie eigentlich welcher Netzwerktyp Sie sind?

+ ErfolgReich durch Beziehungen – Wie Sie neue Kunden gewinnen!

- Wetten, dass ... Sie Ihr bestes Produkt nicht kennen
- Wie Sie mit dem A.S.E.-Prinzip dauerhaft neue Kunden gewinnen
- Beziehungsverkauf vor Präsentationsverkauf
- Weißt Du eigentlich, was Du tust? – Wie Sie zielgerichtet zum Vertriebs Erfolg kommen
- Arschbombe oder Langstreckenschwimmer

REFERENZEN & PRESSE

„Unglaublich toller Vortrag. Von vorne bis hinten strukturiert und kohärent! Feedback der Teilnehmer supergut! Die Idee, bei einer Netzwerkveranstaltung Tipps zum Netzwerken zu geben, ist genial! Hut ab! Teilnehmer, die ich schon länger kenne und die in der Regel eher verhalten Menschen ansprechen, sind selbstbewusster geworden und haben plötzlich problemlos Geschäfte gemacht. Geil! Die Leute haben Dich geliebt. Sehr ausgewogenes Verhältnis aus Humor und Ernsthaftigkeit.“ **P. Kaul, Geschäftsführer, vimabu**

„Vortrag mit vielen interessanten Impulsen. Sehr praxisnah, mit vielen Ansatzpunkten, die direkt in den eigenen Alltag übernommen werden können. Kurzweiliger Vortrag, keine theoretisch-trockene Abhandlung.“ **M. Fischer, VR-Bank Berg. Gladbach-Leverkusen**

„Ein nicht nur professioneller, sondern überzeugender Vortrag zu einem wichtigen Thema. Uwe Steinweh hat es geschafft, die Herausforderung, trotz Online-Format eine Nähe zum Teilnehmer aufzubauen, sicher gemeistert. Ich freue mich auf weitere Begegnungen.“ **E.C. Herfeldt, Commerzbank AG**

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

ONLINE-PROFIL

MEDIEN & EMPFEHLUNG



Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

E

Standort

Wuppertal

Vortragssprachen

