



# Wolfgang Hackenberg

Macher, Motor, Mastermind – als steercom-Mitbegründer verwandelte Wolfgang Hackenberg seine Expertise in strukturierter Kommunikation sowie seine didaktischen Fähigkeiten in ein Unternehmen, das heute global und branchenübergreifend Business Experts trainiert. In jährlich rund 50 Vorträgen und Workshops gibt er weltweit sein Wissen weiter, hält zudem Vorlesungen an der Universität Passau und der Hertie School of Governance. „Stringenz und Klarheit im Denken und Kommunizieren sind ein wesentlicher Erfolgstreiber“. Diese Erkenntnis erlangte er schon früh in seiner Zeit als Partner bei Accenture Strategy. In seinen Vorträgen und Workshops begeistert er seine Teilnehmer mit Praxisnähe und einer durchdachten Methodik, die die Teilnehmer in die Lage versetzen, ihre Kommunikationsziele schneller zu erreichen. Von seiner Erfahrung profitierten bislang auch zahlreiche Proposal-Teams, denen er als Big-Deal-Coach zu erfolgreichen Angebots- und Produktpräsentationen verhalf. „Qualität kommt von sich quälen“ hatte ihm sein erster Chef bei Roland Berger bereits eingebläut.

**Key Message. Delivered – Komplexe Sachverhalte überzeugend kommunizieren**

## THEMEN

Die Fähigkeiten des Strukturierten Denkens & der Pyramidalen Kommunikation erklärt Wolfgang Hackenberg praxisnah in **Vorträgen & Workshop**. Im **Big Deal Coaching** werden Sie auf den Ernstfall vorbereitet, um den Big Deal, wenn es darauf ankommt, zu holen.

+ **Sämtliche Vorträge und Workshops können Sie auch in einem spannenden virtuellen Format buchen.**

Vortrag:

+ **Erst Grübeln, dann Dübeln – Wie Sie mit Ihrer Botschaft auf den Punkt kommen und Ihr Kommunikationsziel erreichen**

- Wie Sie komplexe Themen so strukturieren, dass sie verstanden werden
- Pyramid Principal – Wie Sie Ihre Story adressatengerecht schreiben und präsentieren, damit Sie die kurze Aufmerksamkeitsspanne optimal nutzen
- Wie Sie die Stakeholder im Bauch und Kopf überzeugen und gewinnen

Workshop 1:

+ **Erst Grübeln, dann Dübeln – Wie Sie mit Ihrer Botschaft auf den Punkt kommen und Ihr Kommunikationsziel erreichen**

- Durchdenken von komplexen Aufgabenstellungen
- Schulung, komplexe Sachverhalte in einfache Botschaften zu überführen, die beim Empfänger zu Aktionen führen
- Erstellung einer Storyline/eines Storyboards zu Ihrem Case

Workshop 2:

+ **Relationship Sells – Find the money**

- Relationship zum Kunden entwickeln und vertiefen
- Pipeline füllen, Opportunities identifizieren, Story entwickeln und Win Rate steigern

## REFERENZEN & PRESSE

**Kundenliste (nahezu alle DAX-Firmen, Big4 und Top-Management-Beratungen):**

Siemens, Deutsche Telekom, Microsoft, Swiss Re, Accenture, Vodafone, BMW, IBM, Deutsche Post DHL, XING, PriceWaterHouse-Coopers, Infosys, HP, BOSCH, Deutsche Bank, Telefonica, schufa, GETRAG, EWE, Smart, Universität de Genève, Deloitte, wintershall, Beiersdorf, DETECON Consulting, Swiss Post, Aareal, EY, accenture, finanz informatik, NTT, Maersk Line, swisscom, AT Kearney, Credit Suisse, SBB, Schindler, Novartis

„Einmal Tretmühle und zurück.“ **Spiegel Online**

„Erst aufsteigen, dann aussteigen.“ **Die Zeit**

„Mit dem pyramidalen Ansatz mehr Erfolg im B2B-Vertrieb.“ **Sales Management Review**

„Komplexe Sachverhalte lösen und einfach kommunizieren. Wer das kann, ist im Vorteil.“ **Dr. Christian P. Illek, CFO, Deutsche Telekom**

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

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

ONLINE-PROFIL

MEDIEN & EMPFEHLUNG



**Impulsvortrag** ✓

**Interview / Business-Talk** ✓

**Honorargruppe** E

**Standort** München

**Vortragssprachen**



**Key Message. Delivered**

ISBN: 978-3648108574

49,95 €