

Dominik Reinhardt



Dominik Reinhardt fungiert auf der Bühne oder in virtuellen Summits als Transformator & Impulsgeber für innovative Geschäftsmodelle, treibt Challenges und Mindchange voran und begleitet den Prozess proaktiv zum gesetzten Ziel. Kaum ein Zuhörer kann sich in seinen Live-Shows seiner Kompetenz entziehen. Inspiriert und wegweisend waren 20 Jahre Spitzensport und diverse Meisterschaften im Fussball als Trainer, was für seinen Motivationstransport steht und Innovation, Methodik & Struktur im Businessbereich, wo er seit Jahren für Corporates, Start-ups und KMUs gebucht wird. Dominik Reinhardt ist ausgebildet in IT-Transformation, Körpersprache, Mimikresonanz und Business Model Transformation der Uni St. Gallen. Disruptive Geschäftsmodelle, und die 3Ms der Umsetzung prägen sein Profil: Mut, Mindset & Methodik! „Menschen verstehen ist die Währung des 21. Jahrhunderts“, prägt seine Haltung. In Seminaren zu Vertrieb, Kommunikation, Führung und Teambuilding gibt er für Unternehmen wie die Deutsche Telekom, McMakler und den deutschen Mittelstand den Mindset Booster zur Gestaltung des New Normals.

„Business as usual ist keine Option mehr!“ – Warum der Erfolg von morgen von Mut, Mindset und Methodik abhängt!

THEMEN

+ Business Model Transformation: „Business as usual ist keine Option mehr!“ – Wie Sie neue disruptive Geschäftsmodelle erschaffen und umsetzen mit den 3Ms.

- Mindset: Daily Business vs. Innovation Potential - Welche Ansätze wir von Start-ups lernen können und wie wir sie umsetzen
- Mut: People & Culture – Wie Sie im eigenen Unternehmen den Nährboden schaffen für Innovation und Changeprozesse
- Methodik: Business-Model Transformation – Wie Sie Kreativität schaffen und neue Geschäftsmodelle zu innovieren

+ Warum Innovation im Kopf und beim Führungsteam beginnen muss und was das für das Daily Business bedeutet

- Leadership & Management – Welches Skillset Führungskräfte der Zukunft benötigen, um Innovationen zu flankieren
- Effizienz & Resilienz – Wie Sie durch Learnings aus der Covid-19-Krise neue Treiber für gesundes Wachstum schaffen
- Learning > Change – Was das für Führungskräfte bedeutet

+ Digital Sales! - Wie digitale Geschäftsmodelle, Inside-Out Strategien & Wertschöpfungen entstehen

- Digitale Sales-Strategien im Überblick & Transfer auf das eigene Geschäftsmodell und die Branche
- Methodik & Mindset für die Innovierung von digitalen Sales-Modellen, Nutzung von Branchenkenntnissen & Umsetzungstipps
- Erfolg nur durch First Mover Advantage? Warum „all design is re-design“ Ihren nächsten Schritt erfolgreich flankiert

REFERENZEN & PRESSE

Kunden, die Dominik Reinhardt bereits begeistern konnte:

Deutsche Telekom, Vodafone, Kabel Deutschland, Apple, McMakler, DFB, Komsa, Pitney Bowes, Also, I-Surance, Bund Deutscher Fussballlehrer, KickID, Bintec Elmeg, BEUcom, Mobilpunkt, u. v. m.

„Energie auf der Bühne – Wow.“ **Das Handwerk.Digital**

„Neue Impulse, neue Geschäftsmodelle, einfach erklärt!“ **Intranet Telekom**

„Motivation & Mindset, was spürbar ist.“ **Telecom-Handel**

Kundenstimmen:

„Dieses Training mit Dominik war eins meiner besten Trainings, wenn ich zurückblicke. Er geht sehr tief in die Themen rein, und mit kleinen Stellschrauben im Business Case kann man Wunder bewirken und mit der Methodik umsetzen. Ein Riesendank an dich was ich bisher erlebt habe.“

Patrick Pagarache, Deutsche Telekom KMU, Account Manager

„Wir profitieren von seinem Know-How im digitalen Trainingsbereich und schätzen ihn für seine Professionalität im Umgang mit bedarfsorientierten, sehr individuellen Trainingskonzepten. Mit seiner freundlichen und aufgeschlossenen Art schafft er es immer wieder aufs Neue, unsere Mitarbeiter zu begeistern.“

Sarah Lobenstein, Head of Training and Development bei McMakler

„Zwei super Tage gehen zu Ende! Ein sehr motivierendes, aufregendes und neue Wege aufzeigendes Seminar, aus dem ich wirklich etwas mitnehme! Konkrete Tipps und Reflexionen, dazu auch eine persönliche Checkliste. Echt klasse und auf jeden Fall eine klare Weiterempfehlung!“

Sarah Betz, Deutsche Forschungsgemeinschaft

www.speakers-experience.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Berlin
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG





Handlungs-schnelligkeit im Fussball
ASIN: B01FLRR9LY
29,95 €