

Frieder Gamm

Der erfahrene Verhandlungsexperte und Bestsellerautor ist ein führender, mitreißender und motivierender Redner für weltweite Events, Kongresse oder Keynote-Vorträge. Diese sind ein Feuerwerk an Unterhaltung und Informationen. Frieder Gamm schafft es, seine jahrelangen Erfahrungen im Einkauf und Vertrieb der Porsche AG praxisnah zu vermitteln, gewinnbringend für geschäftliche und private Verhandlungen. Als Redner hat er bisher mehr als 120.000 Zuhörer aus unterschiedlichen Firmen und Branchen begeistern können. Zuhörer seiner Vorträge sind von seinem äußerst unterhaltsamen, multimedialen und praxisorientierten Vortragsstil gefesselt. Für jeden Teilnehmer bieten die Vorträge wertvolle, sofort umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation für Arbeit und Privatleben.



„Alles Verhandlungssache Chancen sehen und ergreifen“

THEMEN

+ Gewinner verhandeln!

Was Sie von Muhammad Ali lernen können

Anhand des geradezu historischen Kampfes zwischen Muhammad Ali und George Foreman zeigt Frieder Gamm motivierend und mitreißend auf, wie Sie mit der richtigen Einstellung, erfolgreichen Strategien und erlaubten Tricks in allen beruflichen und privaten Verhandlungen gewinnen. Erfahren Sie die Geheimnisse der erfolgreichen Verhandlungsführung verbunden mit einer großen Portion Aufbruchstimmung!

+ Alles Verhandlungssache Chancen sehen und ergreifen

So erreichen Sie, was Sie wollen. Was glauben Sie, wie viele Verhandlungen Sie täglich führen? 10? 50? Nein, viel mehr: zwischen 100 und 200! Denn Verhandlungen finden nicht nur vor Gericht oder an Konferenztschischen statt, sondern in sehr vielen Alltagssituationen manchmal bewusst, meistens jedoch unbewusst. Immer stellt sich dabei die Frage: Wo stehe ich? Wo möchte ich hin? Wie kann ich mein Ziel erreichen? Nur wer klar erkennt, dass er in einer Verhandlung steckt, kann Chancen ergreifen und Erfolge erzielen. Glück und Erfolg sind kein Zufall, sondern das Ergebnis richtigen Verhandeln. Man wird zum Handelnden, zum Ver-Handelnden. Frieder Gamm zeigt Ihnen, wie's geht.

+ „Wie ticken Sie eigentlich?“

Was Verkäufer von Kunden schon immer mal wissen wollten & nie zu fragen wagten

Diesen Fragen geht Frieder Gamm in seinem äußerst lebendigen Vortrag nach. Fragen von Verkäufern, die sie nie direkt dem Kunden stellen würden. „Ist das wirklich der letzte Preis?“ „Hat der Einkauf immer Alternativen?“ „Ist der Preis das Einzige, was zählt?“ sind typische Fragen, die man in diesem spannenden Vortrag beantwortet bekommt.

REFERENZEN & PRESSE

Teilnehmerstimmen:

„Frieder Gamm: eine einzigartige Kombination aus Expertenwissen und Unterhaltung.“ **Rolf Schäfer, Daimler AG**

„Der Vortrag von Frieder Gamm: ein Muss für alle Verhandlungsführer!“ **Lothar Fuhr, Leiter, Lufthansa Technical Training**

„Herr Gamm hat uns mit seinen Vorträgen inspiriert.“ **Jörg Disselborg, Geschäftsführer, Fachgruppe Obstbau**

„Tiefgründig, spannend und sehr aufschlussreich – die Vorträge von Herrn Gamm haben mich sehr berührt und zum Denken gebracht.“ **Daniela Mink, Businessclub Stuttgart**

Referenzen: Adidas, Amazon, American Express, Audi, AXA Winterthur, Axel Springer, Bayer, Bentley, Best Western, Boehringer Ingelheim, Bosch, Credit Suisse, Daimler, Porsche, Siemens, Vodafone

Frieder Gamm ist Mitglied, Beirat und Autor im Club 55 der europäischen Marketing- und Verkaufsexperten.

Weitere Referenzen: Georg Fischer AG, GfK, Gildemeister AG, Goodyear Dunlop Tires, Hamburger Sparkasse AG u. v. m.

INSPIRATION

„Durch meine Kindheit in Chile und die südamerikanische Art, ständig über alles zu verhandeln, entdeckte ich schon sehr früh meine Leidenschaft für die Kommunikation und die Verhandlungsführung. Ich habe dabei gelernt, dass es nichts gibt, worüber man nicht reden oder verhandeln kann, um seine (Lebens-)Ziele auf kreative Art und Weise zu erreichen.“

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe D
Tagessatz	Honorargruppe D
Reisekosten	Stuttgart
Vortragssprachen	

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Verhandlungen gewinnt man im Kopf
ISBN: 978-3423261883
15,90 €



Alles Verhandlungssache
ISBN: 978-3540258254
29,95 €