

Edgar K. Geffroy, HoF



4.000 Vorträge – 1.000.000 Zuhörer, Leser, Kunden und Follower – 37 Jahre erfolgreicher Unternehmer – Wachstumsstrategien für Unternehmer in 50 Branchen – 30 Bestseller – 250.000 verkaufte Exemplare in 31 Ländern. Das ist die beeindruckende Bilanz des „Kunden-Pioniers“, der mit seiner Clienting®-Strategie die Marketingwelt aufgerüttelt und mit Leidenschaft und Pioniergeist die Welt seiner Kunden verändert hat. Der gefragte charismatische Redner hat ein ausgeprägtes Talent Menschen zu begeistern und bleibt mit wachrüttelnden Botschaften und einer Top Performance im Kopf seiner Zuhörer. Zukunftsstrategie Geffroy weiß um die Kraft des Perspektivwechsels und motiviert Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter mit einem Feuerwerk an Ideen unternehmerischem Neudenken. Als kreativer Vermarktungsexperte hat er ein Konzept für Aktionsprogramme und Sofortmaßnahmen entwickelt. Seine herausragenden Fähigkeiten sind 1. sich immer wieder neu zu erfinden und 2. damit innovative, heute meist digitale verblüffende Zukunftsstrategien zu entwickeln, um 3. mit kreativen digitalen Vermarktungskonzepten konkrete Resultate mit seinem Team zu produzieren.

Raus aus der Zufriedenheitsfalle: ERSTER werden ist nicht schwer, ERSTER bleiben umso mehr!

THEMEN

- + **Raus aus der Zufriedenheitsfalle: ERSTER werden ist nicht schwer, ERSTER bleiben umso mehr**
 - Die drei entscheidenden Ideen, ERSTER zu werden
 - Die drei entscheidenden Ideen, ERSTER zu bleiben
- + **WISSENSKRIEGER – Die Erfolgsstrategie der neuen Wirtschaftselite**
 - Der große Paradigmenwechsel: Wissen wird zum alles entscheidenden Erfolgsfaktor des Wachstums
 - Brain Capital wird den Wissenskrieg um die Vorherrschaft wesentlich beeinflussen
 - Mitarbeiter, Kunden und Partner vernetzen sich auf einzigartige Art und Weise; Nachhaltigkeit wird konkret messbar
- + **ERSTER im Kopf des intelligenten Kunden**
 - Paradigmenwechsel in der Kundenwelt
 - Auf Augenhöhe mit dem intelligenten Kunden
 - Die sieben Schritte der Clienting®-Strategie
- + **ERSTER im Kopf des motivierten Mitarbeiters**
 - Herzenssache Mitarbeiter – Der Mitarbeiter wird zum wichtigsten Erfolgsfaktor
 - Brain Data statt Big Data – Die wissensbasierte Mitarbeiterkultur als neue Führungskultur
 - Das Clienting®-Leadership-Prinzip
- + **VERKAUFSERFOLGE auf Abruf**
 - ERSTER in der neuen digitalen Vertriebsära
 - Wie neue Technologien das Verkaufen verändern
 - Die sieben neuen Fähigkeiten des Verkäufers in der digitalen Welt
- + **Nachhaltigkeit mit den Augen des Kunden**
 - Warum Corporate Social Responsibility jedes Unternehmen betrifft

REFERENZEN & PRESSE

Auszug Referenzliste:

ara AG, Audi, Apollo Optik, Autohaus Kuhn & Witte GmbH & Co. KG, Bayer, BMW, COPARTS GmbH, Cosmos Direkt, Deutsche Verkaufsführerschule, DZB Bank, EBH AG, Electronic Partner, Ernst & Young, Epson, ERGO, Europace AG, Fachverband Fliesen & Naturstein, Gastro Bizz, Grünenthal GmbH, Handelsblatt, HDI Gerling, Huyndai Austria, IBM, IMS Health, Linz AG, Manstein Verlag, MHK group, milon industries GmbH, Mercedes-Benz, Microsoft u. v. m.

Referenzliste Roadshow:

Datev, Vodafone, Bundesverband Mittelständische Wirtschaft, Telekom, Dell, CewePrint

„Toll zu sehen, wenn jemand so ‚brennt‘ für sein Thema, so viel Begeisterung ausstrahlt und andere damit ansteckt.“

ORACLE Deutschland

„Emotionsgeladener und kurzweiliger Vortrag voll von praktischen Beispielen. Er hat uns wertvolle Denkanstöße vermittelt.“

Johnson & Johnson AG

„Konkrete Lösungen zur direkten Umsetzung geliefert.“

myline Deutschland GmbH

Auszeichnungen:

- Clienting®-Strategie-Gründer
- GSA Hall of Fame
- Top 100 Excellent Speaker; Trainer; Unternehmer/D-A-CH
- Grand prix d'excellence des conférenciers européens
- Finalist Vordenker für den QUERDENKER-Award
- Business-Vordenker des Jahrzehnts
- Conga Award Speaker & Moderator
- EKS Strategiepreis

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe D
Tagessatz	Honorargruppe D
Reisekosten	Düsseldorf
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Das Ende der Geschäftsmodelle
ISBN: 978-3868817089
19,99 €

Herzenssache Kunde
ISBN: 978-3868817089
13,55 €