



Freddy Kremer

Freddy Kremer, ehemaliges Vorstandsmitglied eines international tätigen Investmentunternehmens, ist Experte für B2B-Vertriebsstrategien. Vorherige Stationen in seiner Karriere als Führungskraft, waren die Geschäftsführung in einer bundesweit tätigen Unternehmensberatung sowie die Vertriebsverantwortung als Vorstandsmitglied eines Hamburger Emissionshauses. Er gilt zudem seit Langem als Spezialist für strategische Unternehmensführung. Seine Leidenschaft für den Spitzensport machte Freddy Kremer in den Jahren 2005 und 2012 zum Europameister im internationalen Automobilsport. Erfahrungen mit Extremsituationen im Automobilsport und die Erfolgsfaktoren des Spitzensports versteht er präzise in die Unternehmenswelt zu transferieren. In seinen Seminaren und Vorträgen begeistert er mit seiner authentischen Unternehmerpersönlichkeit und macht Mut, sich auf seine Stärken zu konzentrieren. Seine Passion gehört heute der Zusammenarbeit mit Führungskräften, die er erfolgreich dazu motiviert, das volle Potenzial zu nutzen und mit Spaß und neuer Energie am Unternehmenserfolg zu arbeiten.

„FIT-for-LEADERSHIP – Grenzen überwinden für Effizienz & Höchstleistung“

THEMEN

- + Führen im Highspeed-Zeitalter**
 - Mit der „Potenzial-Fokussierten-Strategie“ Stärken erkennen und überproportionales Wachstum erzielen
 - Markenbranding so schärfen, dass Sie gefunden werden, statt suchen zu müssen
 - Mit Einzigartigkeit in Ihrem Segment zum Marktführer werden und das Unternehmensergebnis nachhaltig steigern
 - Mit „Business-Telemetrie“ Ihr Unternehmen schneller steuern
- + FIT for SUCCESS – Inspiration aus dem Spitzensport**
 - Visionen und Ziele entwickeln und erfolgreich umsetzen
 - Sich und andere motivieren
 - Niederlagen als Chancen erkennen und als Energie für neue Erfolge nutzen
 - Mit Erfolgsdruck souverän umgehen und Ihre Leistungslust steigern
- + Networking im Zeitalter der Digitalisierung**
 - Off- und Onlinewelt intelligent miteinander verbinden und das Beste aus beiden Welten vereinen
 - Zielgruppenbesitzer werden und ein fruchtbares Umfeld für Wachstum schaffen
 - Die richtigen Beziehungen knüpfen, pflegen, halten und Ihren Unternehmenserfolg dadurch steigern
 - Sich und Ihr Unternehmen inszenieren und spannend für den Markt werden
- + Beziehungsmanagement „Reich durch Beziehungen“**
 - Die richtigen Beziehungen zu Schlüsselpositionen aufbauen
 - Durch andere als interessante Persönlichkeit wahrgenommen werden
 - Agieren als Beziehungsbroker
 - Unterschied zwischen Netzwerken und Beziehungsmanagement

REFERENZEN & PRESSE

Freddy Kremer ist Bestsellerautor und Unternehmer aus Leidenschaft. Er entwickelte ein Unternehmen von 3 Mio. € auf 700 Mio. € Umsatz in acht Jahren.

Über den Bestseller „Reich durch Beziehungen“:

„Der neue Gründerboom in Deutschland macht es immer wichtiger, Erfahrungen zu nutzen und Chancen auszuloten. Erfolgreiches Networking ist hierfür von enormer Bedeutung. Dieses Buch sagt Ihnen, wie es funktioniert, und nennt Ihnen wichtige Adressen.“

Carola Ferstl, Moderatorin der Telebörsen bei n-tv und Bestsellerautorin

Über das gemeinsame Buch:

„Fit for Success“ mit Christa Kinshofer:

„Ich bin sicher, dass die Leser von den praktischen Management-tips und den vorbildhaften Karrieren Freddy Kremers und Christa Kinshofers stark profitieren können.“

Franz Beckenbauer

ONLINE KURSE / VORTRÄGE



Sie wollen den Experten online erleben?
Jetzt QR-Code scannen und Thema und Format wählen!



HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag ✓
Interview / Business-Talk ✓
Honorargruppe E
Standort München
Vortragssprachen

LIVE BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Fit for Success
 ISBN: 978-3478247900
 24,90 €



Reich durch Beziehungen: Durch die richtigen Kontakte zum Erfolg
 ISBN: 978-3478249201
 24,90 €