

Tim Schädlich



Tim Schädlich ist Unternehmer, Speaker und Experte im Bereich Lifestyle, Beauty und Management. Sein Ziel ist es stets, seine Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern zu begeistern. Er entstammt einer Unternehmerfamilie und gründete bereits 2006 im Alter von 26 Jahren sein erstes eigenes Unternehmen. Nach stetig steigender Auslastung ist er momentan mit einer Vielzahl an Mitarbeitern an seinem dritten Standort angekommen und bietet seinen Kunden nun einen Total Beauty Store mit eigener Privatpraxis für ästhetische Medizin an. Darüber hinaus ist Tim Schädlich Top Referent im Bereich Management eines angesehenen französischen Luxuskosmetikunternehmens. Des Weiteren ist er als erfolgreicher Livemoderator im Produkt-TV und auf den Bühnen großer Beauty Messen zu Hause. Heute hält er als Speaker europaweit Impulsvorträge zum Thema Kunden- und Produktbegeisterung.

„Wir sollten keine Angst haben vor neuen Herausforderungen, sondern den Prozess der Veränderung lieben.“

THEMEN

+ Disrupt Yourself

- Unser Gehirn liebt Routine, deshalb schaltet es gerne in einen energiearmen Zustand. Wie Sie jeden Tag aufs Neue den Startknopf drücken und die tägliche Routine durchbrechen, um neue Dinge in Ihren Alltag zu integrieren
- Jeder von uns kennt das, man kommt von einem Seminar und nimmt sich vor, das Erlernete direkt umzusetzen. Die nächsten Tage ist man noch motiviert und dann fällt man wieder in alte Muster zurück
- Arbeiten mit Visionboard
- Tägliches Arbeiten mit einem Reflexionsbuch
- Morgenroutine – Wie starte ich positiv in den Tag?
- Es dauert 21 Tage, um eine Gewohnheit aufzubauen und 90 Tage, um einen Lebensstil aufzubauen

+ Rezeptions-/Empfangstraining

- Die Rezeption ist das Aushängeschild des Unternehmens
- Oftmals geht der Mitarbeiter ans Telefon, der gerade Zeit hat, und das sind nicht die Top Mitarbeiter, denn diese sind am Kunden und betreuen ihn. Die jüngeren, nicht so erfahrenen Mitarbeiter benötigen ein intensives Training, damit sie Sicherheit und Kompetenz bekommen
- Jeder, der ans Telefon geht, sollte professionell auftreten und den Kunden von A–Z optimal betreuen
- Durch Cross-Selling-Maßnahmen kann der Umsatz deutlich gesteigert werden und der Kunde spürt sofort eine serviceorientierte Kommunikation
- Konfliktsituationen frühzeitig erkennen und Lösungswege parat haben
- Nonverbale Kommunikation
- Umgang bei Reklamationen
- Wie schaffe ich es, eine bessere Auslastung zu generieren?

REFERENZEN & PRESSE

- Thomas Bansemir, Meures GmbH
- Maresa Breuer, Geschäftsführerin, Breuer’s Rüdesheimer Schloss

„Erfrischend neu und unkonventionell, das war ein spannender Vortrag.“ **Diana Varagoulis, Deutsche Telekom**

„Mit Ihrem Vortrag ‚Mein Weg‘ haben Sie uns in einer optimalen Kombination aus Theorie und Praxisbeispielen inspirierende Ansätze der Mitarbeitermotivation aufgezeigt. Ich danke Ihnen für den gelungenen Abschluss unserer Führungskräfte tagung und freue mich auf weitere Veranstaltungen mit Ihnen.“

Isabel Bohnenberger, La Biothetique

INSPIRATION

„Wer die Welt bereist, sieht Dinge aus verschiedenen Perspektiven. Diese Geschichten inspirieren mich, das Beste für meine Kunden zu geben. Ziel soll es sein, die Dinge und Abläufe aus einer neuen, zukunftsorientierten Perspektive zu betrachten und neue Wege zu entdecken. Begleiten Sie mich raus aus dem grauen Alltag und seien Sie offen für Veränderung.“

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Eltville am Rhein
Vortragssprachen	

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG