

Tim Schädlich



Tim Schädlich ist Unternehmer, Speaker und Experte im Bereich Lifestyle, Schönheit und Management. Das Unternehmertum liegt ihm im Blut: Bereits im Alter von 26 Jahren machte Tim Schädlich sich mit seinem ersten Unternehmen selbstständig. Sein Anspruch ist es, Kunden wirklich begeistern statt nur zufriedenstellen zu wollen. Gemeinsam mit seinen rund 30 Mitarbeitern bietet er seinen Kunden in Eltville einen Total Beauty Store mit eigener Privatpraxis für ästhetische Medizin. Darüber hinaus ist Tim Schädlich Top Referent im Bereich Management für ein angesehenes französisches Luxuskosmetikunternehmen. Auch als erfolgreicher Livemoderator im Produkt-TV und auf den Bühnen großer Beutymessen ist er zu Hause. Er hält als Speaker europaweit Impulsvorträge zum Thema Kunden- und Produktbegeisterung.

„Wer den Prozess der Veränderung liebt, braucht keine Angst vor neuen Herausforderungen zu haben.“

THEMEN

+ Disrupt Yourself – Neue Erfolge brauchen neue Strategien!

Neues wagen: Für nachhaltige Veränderungsprozesse im Leben und im Business müssen geliebte Routinen gegen neue Strategien eingetauscht werden! Neue Dinge können am besten dann in den Alltag integriert werden, wenn bereits die Morgenroutine positiv verändert und auf die neuen Ziele ausgerichtet wird. Auch der Einsatz von Tools (Visionboard, Reflexionsbuch) kann helfen, das Motivationslevel für Veränderungen hoch zu halten. Dranbleiben und planen – so gelingt der Switch!

+ Rezeptions- & Empfangstraining – (Erst-)Kontakt ist die Visitenkarte

Die Rezeption ist die Visitenkarte jedes Unternehmens! Ob am Telefon oder im persönlichen Kontakt: Jeder Mitarbeiter, der als direkte Schnittstelle zum Kunden fungiert, sollte topfit in professioneller Gesprächsführung sein. Ein Intensivtraining, um exzellente Kundenbeziehungen aufzubauen, sie zu halten und schwierige Situationen (z. B. Reklamationen) souverän zu meistern. Weitere Themen: erfolgreiches Cross-Selling, Auslastungssteigerung

+ Service- und Dienstleistungskultur entwickeln & leben

Begeistern Sie Ihre Kunden durch eine außerordentliche Servicequalität! Entwickeln Sie Dienstleistungsstandards, Rituale und eine Qualitätskultur, die Ihre Gäste überraschen und die Sie von Ihren Mitbewerbern abheben. Gemeinsam kreieren wir Standards für eine herausragende Servicequalität, die hohe Dienstleistungspreise nachvollziehbar und spürbar rechtfertigt

+ Telefontraining – Mehr Umsatz durch gelungene Kommunikation!

Sind Mitarbeiter fit in Kommunikation und Gesprächsführung, kann das Telefon zum Umsatzbooster werden! Mit Struktur, Training und fachlichem Know-How gelingt es nachhaltig, Termine optimal zu planen (und so teure Leerzeiten zu vermeiden)

REFERENZEN & PRESSE

- Thomas Bansemir, Meures GmbH
- Maresa Breuer, Geschäftsführerin, Breuer’s Rüdeshheimer 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 Biosthetique

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.

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

ONLINE-PROFIL

MEDIEN & EMPFEHLUNG



Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Wiesbaden
Vortragssprachen	

