

# Serpil Uensal

Serpil Uensal, Dipl. Kauffrau, Speakerin, Coach, Beraterin und Trainerin aus Leidenschaft, ist Expertin für Marketing und Service. Sie studierte an der Nordakademie in Hamburg Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt strategisches Marketing. Sie ist eine Frau aus der Praxis für die Praxis und begann ihre Karriere im Marketing bei Philips GmbH und der Johnson & Johnson AG. Durch die optimale Kombination aus 20 Jahren umfangreicher Berufserfahrung und ihrem psychologischen Wissen, versteht sie es, Menschen abzuholen, das vorhandene Potenzial zu wecken und ihnen die Marketingwelt näher zu bringen. Nach mehreren Jahren als Projektleiterin studierte sie berufsbegleitend General Management an der Instituto de Empresa Business School und Fudan University of Management in Madrid und Shanghai. Sie wird u. a. von namhaften Firmen, multinationalen Konzernen aus dem DAX, sowie zahlreichen klein- und mittelständischen Unternehmen zu den Themen Marketing als marktorientierte Unternehmensführung, Produktmanagement und Geschäftsfeldentwicklung gebucht. Ihr Schwerpunkt liegt in der Begleitung von Change-Prozessen im Marketing und Produktmanagement. Mehrere Tausend Teilnehmer haben bereits an ihren Seminaren, Trainings und Workshops national und international teilgenommen. Sie ist als Trainerin und Coach zertifiziert durch den dvct e. V. und dort auch aktives Verbandsmitglied....

„Wandel im Marketing“

Referenzen & Presse

Themen

## Die zukünftige Erwartungshaltung unserer Kunden

- Wie Sie von Serviceeigenschaften zu Nutzenmaximierung gelangen
- Sind Ihre Kunden noch zufrieden oder schon begeistert?
- Wie neue Denk- und Verhaltensweisen des Kunden neue Anforderungen an die Unternehmen stellen

"Die zukünftige Erwartungshaltung des Kunden" **Wirtschaftsforum Singen**

"Erfolgreiche Marketingkommunikation für mittelständische Unternehmen" **LOS Verbund**

"Selbst Jahre später ist die Handschrift von Frau Uensal in unserem Unternehmen spürbar. Sie trug wesentlich dazu bei, aus unserem Produktmanagement eine Innovationsschmiede zu machen." **Michael Silbernagl, Geschäftsleitung bei OPED GmbH**

## Von der Pril-Blume zum IT-Apfel - Marketing im Wandel

- Wie Ihre Marketingrezepte auch in Zukunft überlebensfähig sind
- Aufmerksamkeit als neue Währung der Marketingwelt
- Warum Mitarbeiter nicht Unternehmen, sondern den Manager verlassen und warum Kunden nicht Unternehmen, sondern anderen Kunden folgen

**Referenzen (Auszug):** Bildungsverlag Eins, Media Forum, Eppendorf, Beiersdorf, Heraeus Holding, Lufthansa AirPlus International, IBM, E.ON Energie Deutschland, Alfa Laval Corporate AB, Merck, Lenze, Casada International, Magesolar, OPED, Fresenius, Pierre Fabre Pharma, Endress + Hauser, Eaton Electric, Sto., Fermacell, Würzburger Verkehrs- und Versorgungswerke, BAG Health Care, Vitasystems, HellermannTyton, Dortmunder Energie- und Wasserversorgung, Villeroy & Boch, Roto Frank, Deutsche Gesellschaft für Zerstörungsfreie Prüfung, Airplus International, Deutsche Telekom, ANWR Group, LOS Verbund, Lohmann, Wahl GmbH, CIMPA PLM Business Services, DSC Software, BKK MobilOil, Carlson Wagonlit Beheermaatschapij B.V. Deutschland, Wirtschaftsforum Singen, Fraunhofer Institut für Integrierte Schaltungen IIS, Vincentz Network, Alfred Kärcher, Koelmesse, Westfalen, Hüttenwerke Krupp Mannesmann, Hain Lifescience, REWE Group, Europa-Park, ICB innovative cosmetic brands, Der Touristik, Unternehmer ohne Grenzen, Fitness First, Follmann Chemie, Hapag-Lloyd, Hellermann Tyton

## Das Unvermeidbare

- Warum der technologische Wandel Leistungsinnovationen fordert
- Kundenbedürfnis trifft auf Digitalisierung - Wie die digitale Revolution Marketing herausfordert
- Wie Wandel im Marketing gelingt: Agilität im Marketing fördern und fordern

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

**Impulsvortrag**

**Tagessatz**

**Reisekosten**

**Vortragssprachen**

Honorargruppe **E**

Honorargruppe **D**

**Hamburg**



Free Call aus dem jeweiligen  
Festnetz zu Ihren regionalen  
Ansprechpartnern:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11