

Hanno Goffin

Hanno Goffin, Unternehmer aus Leidenschaft, führte selbst internationale Konzernunternehmen sowie namhafte mittelständische Firmen in der Geschäftsleitung. Er arbeitete für marktführende Unternehmen wie Bosch, Valeo, ITT und zahlreiche weitere Mittelständler in Deutschland, Frankreich, USA, Schweiz, Spanien und Italien. Er ist Diplom-Ingenieur der RWTH Aachen und absolvierte seinen MBA an einer der TOP-5 Business Schools Europas. Hanno Goffin ist zertifizierter Restrukturierungsmanager des Instituts für Krisenforschung in Kiel. Er verfügt über mehr als 10-jährige Auslandserfahrung aus 4 Ländern und spricht 5 Sprachen. Er führte Unternehmen in schwierigen Prozessen wie Restrukturierung und Turnaround zum Erfolg. In Beratungen, Seminaren und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit seinem Experten-Know-How und stellt das empirische Wissen zum Erfolg allen Unternehmen zur Verfügung. Hanno Goffin öffnet interessante Einblicke, gibt konkrete Tipps sowie Anregungen und zeigt Wege zu nachhaltigem Wachstum auf. Das Ergebnis für Sie und Ihr Publikum sind neue Ideen, Perspektiven, Erfolg und Unterhaltung....

„Was machen die Besten besser als die Guten“

Themen

Faszination Spitzenunternehmen - Was machen die Besten besser als die Guten

- Warum schaffen es so wenige Unternehmen deutlich länger als 10 Jahre in der Spitzengruppe der profitabelsten Firmen zu verbleiben.
- Was ist die gemeinsame Erfolgsregel der Wenigen, die es über Jahrzehnte schaffen?
- Wie Sie die DNA erfolgreicher Unternehmen für sich nutzen können
- Wie Sie ein physikalisches Naturgesetz für Ihren nachhaltigen Unternehmenserfolg nutzen
- Wie das richtige Maß an Innovation zum Erfolg führt

Technischer Vertrieb - Was machen die besten Verkäufer besser als die Guten

- Wie Sie mit den 5 Dimensionen des Verkaufs Menschen begeistern und Kunden wirkungsvoll gewinnen.
- Wie Sie magische Sprachmodelle für Ihren Verkaufserfolg nutzen.
- Wie Sie erfolgreich auf aggressive Geschäftsmodelle der Mitbewerber reagieren und Ihre Preise durchsetzen

Weitere Themen:

Verkaufen in 5 Dimensionen

- Die besten Verkaufsmethoden am Markt – in einem Konzept

Wie Sie erfolgreich Preise erhöhen

- Preismanagement - Werkzeuge der Zukunft

Referenzen & Presse

Die Basis sind Resultate und Praxis aus hunderten der weltbesten Adressen, von Harvard, MIT und Stanford über McKinsey Deloitte und BCG bis hin zu zahlreichen Unternehmen der Fortune 500, DAX, Hidden Champions.

„Zu viel Bauch, zu wenig Fakten“. So beschreiben J.Pfeffer, Stanford -, und R. Khurna, Harvard Business School, die häufige Situation im Management. Hanno Goffin bringt in seinen Vorträgen beides zusammen.

„Sie sind besser, als Sie denken.“ **Heike D., Henkel**

„In der Darstellung waren besonders viele lebendige Beispiele gut.“
J. Reudenbach, Maschinenfabrik Wagner

„Besonders interessant war Alles!“ **T. Maesgen, Twintec**

„Interessant mit neuen Einblicken!“ **A. Seel, Detecon Consulting**

„Toll, mit konkreten Tipps, Anregungen, Beispielen. Hoher Nutzen für die Praxis.“ **D. Willms, Uniseal Europe**

„You already play in the champions league!“ **Jim Walker, Performance-Trainer, Schauspieler, Los Angeles**

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

Impulsvortrag
Tagessatz

Honorargruppe E
Honorargruppe E

Reisekosten
Vortragssprachen

Ratingen



Chefsache Prävention I

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