

KA
PO

Katja Porsch

DIE
FORMATE



DIE TOPICS

Zukunft 4.0 – Wer wegrennt wird gefressen

Wie du kriegst was willst und nicht nehmen musst, was übrig bleibt – Die Motivations- und Veränderungskeynote

Zielgruppe: Unternehmen, Führungskräfte, Angestellte, Selbstständige

Ich krieg dich – Die Akquise-Keynote

Menschen lesen und lenken – mit dem Kundennavigator ins Herz Deiner Kunden

Zielgruppe: Führungskräfte, Angestellte, Selbstständige / Jeder mit Akquiseauftrag

Hai oder Hering – Die Verkaufs-Keynote

Produktverkäufer werden gefressen, Beziehungstuner geliebt

Zielgruppe: Führungskräfte, Angestellte, Selbstständige / Jeder mit Verkaufsauftrag

Je nach Setting und Zielsetzung können die Topics als Keynote/Impulsvortrag (Teilnehmer: 15 bis 10.000), 3-Stunden Workshop (Teilnehmer: 3 bis 100) oder als 1-Tagesseminar (Teilnehmer: 3 bis 100) gebucht werden. Optional können Online-Tools meiner PSA-Academy als effizienzsteigerndes Vorbereitungstool oder zur Sicherung der Nachhaltigkeit dazu gebucht werden.

DIE FORMATE

Seminare, Impulse, Trainings, Training on the Job, Personalentwicklung und Recruiting, Insights MDI, Assess

DIE INHALTE

Selbstbewusst auftreten und überzeugen

- Wie Sie zu Jägern in Ihrem Markt werden und angreifen wollen
- Wie Sie sich trotz Preis – und Wettbewerbsdruck nicht in eine „Friss-mich-Haltung“ drücken lassen
- Das Prinzip Augenhöhe

Interesse wecken und abschließen

- Wie Sie für jeden Kunden den richtigen Köder finden
- Wie Sie nicht nur beraten, sondern auch abschließen
- Nicht unsere Brille entscheidet, sondern die unseres Gegenübers
- Kunden kaufen nicht das Produkt, sondern das WARUM
- Verstand vs. Emotionen – Das 3-Gehirne-Modell

Akquise

- Interesse wecken in 30 Sekunden
- Der Mut auf die Klappe zu fliegen: Scheitern gehört dazu
- Der richtige Zeitpunkt: Wer wartet, verliert
- Von der Friss-mich-Haltung in den Angriffsmodus

Einstellung

- Wie Sie verkaufen und abschließen WOLLEN und nicht SOLLEN
- Wie Sie auch bei schwierigen Rahmenbedingungen den richtigen Fokus haben
- Wie Sie aus Problemen Lösungen machen
- Die Macht der Erwartung: Wie wir uns und unsere Wirkung erfolgreich und nachhaltig steuern können

Motivation

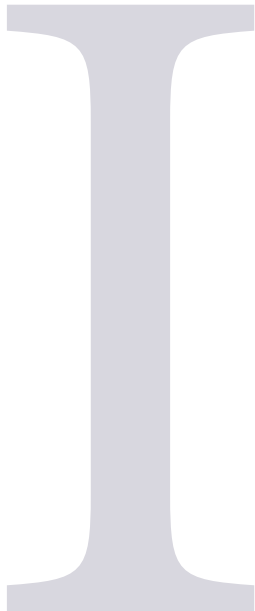
- Treiber versus Stopper: Ängste eliminieren und Stärken stärken
- Wer bin ich: Eigen- versus Fremdbild
- Raus aus der Komfortzone
- Wie wir immer wieder aufstehen

Umgang mit Einwänden

- Körpersprache – Stimme – Inhalt: Zusammenhänge erkennen und gezielt steuern
- Wie Glaubenssätze und Denkmuster unser Verhalten bestimmen und was wir dagegen tun können
- vom „Nein“ zum „Ja“
- warum Einwände uns helfen
- PUF-Management
- Standardeinwände

Zukunft 4.0 – Wer wegrennt wird gefressen

Die Motivations-Keynote, die Mut
macht und Selbstbewusstsein
vermittelt



Wie du kriegst was willst und nicht nehmen musst, was übrig bleibt

Die Veränderungen sind nichts Neues, die gab es immer. Neu ist die Geschwindigkeit, in der sich die Dinge verändern. All das, was vor Jahren noch Zukunftsvision – oder sogar Zukunftsgespens – war, ist auf einmal da. Die Welt verändert sich, aber wir uns nicht immer mit. Ok, wir durchlaufen Change-Prozesse. Wir definieren einen Soll-Zustand, und wenn wir ihn erreicht haben, machen wir einen Haken dahinter. Dumm bloß, dass wir da meistens schon vor der nächsten Veränderung stehen. Change ist kein Prozess. Change ist ein andauernder Bestandteil unseres Lebens.

Veränderungen sind nicht schlimm. Schlimm ist, dass wir nie gelernt haben, mit ihnen umzugehen. Fehler machen? Scheitern? Versagen? – Bloß nicht! Die Angst, etwas falsch zu machen, wird uns von Kindesbeinen an beigebracht. Wie wollen wir da überleben in einer Zeit voller Dynamik, Komplexität und Veränderungen? Wie passen die Angst vor Fehlern, das Festhalten an Bewährtem und das Bedürfnis nach Sicherheit mit den Phänomenen unserer Zeit wie Disruption, künstlicher Intelligenz, Globalisierung, Digitalisierung, neue Formen der Arbeit, usw. zusammen? Richtig. Gar nicht.

Wenn wir Erfolg haben wollen-heute und in Zukunft-, macht es keinen Sinn, die Augen zu verschließen und wegzurennen. Wer wegrennt wird gefressen. Wir müssen uns stellen. Wir müssen bereit sein, uns von alten Erfahrungen zu lösen und uns neuen zu öffnen. Wir müssen bereit sein, uns von alten Kompetenzen zu trennen und neue zu erlernen:

- Was bringt uns klassisches Know how, wenn Wissen heute überall und jederzeit verfügbar ist?=> Berater als Informationsüberbringer und Unternehmen als reine Know How haben ausgedient.
- Was bringt uns unsere Erfahrung, wenn sich Morgen schon wieder alles geändert hat? => Statt an Erfahrungen festzuhalten, müssen wir bereit sein, neue zu machen
- Was bringt uns unser Bedürfnis nach Perfektion, Kontrolle und Sicherheit, wenn es keine Sicherheit mehr gibt? => Freiheit ist die neue Sicherheit, und mit ihr müssen umgehen lernen

Katja Porsch weiß aus zwei erfolgreich durchlebten Pleiten, vielen Jahre an der Spitze des Vertriebes und ihren Erfahrungen aus über 900 Seminaren und Vorträgen, wie man mit Veränderungen umgeht. Sie ist davon überzeugt, nicht die Umstände sind die Herausforderung. Die Herausforderung ist, was wir aus diesen Umständen machen. „Das Dumme ist, das heute Menschen mit einem Autoführerschein in einem Flieger sitzen und fliegen sollen.“ so Porsch. Das kann nicht gehen.

Stürzen Sie also nicht ab, sondern rüsten Sie sich und Ihr Team aus für die Zukunft 4.0.

Erfahren Sie

- Warum man mit klassischen Kompetenzen, Know How und Erfahrungen heute keinen Blumentopf mehr gewinnen kann und was Sie stattdessen brauchen
- Wie Sie Ihren Fokus in Richtung Zukunft und Erfolg steuern und sich nicht von Problemen und Erfahrungen aus der Vergangenheit aufhalten lassen
- Warum Visionen niemals in einem Umfeld der Angst entstehen können und wie sich von der Angst zu scheitern befreien
- Wie Sie Fehler als das sehen, was sie sind: ein normaler Schritt auf dem Weg zum Ziel
- Wie Sie sich selbst und andere motivieren, auch wenn grade alles gegen Sie läuft
- Wie Sie mutig auf Veränderungen zugehen: Werfen Sie Ihr Bedürfnis nach Sicherheit über Bord, denn:

Freiheit ist die neue Sicherheit!

Zukunft 4.0 – Wer wegrennt wird gefressen

Der Workshop zu mehr Selbstbewusstsein

Vom Opfer der Umstände zum Gestalter der Zukunft

Es liegt nie an den Umständen oder anderen Menschen, ob wir Erfolg haben oder nicht. Es liegt immer daran, was wir aus den Umständen machen. Aber dafür braucht es Stärke, Selbstbewusstsein und Know-how. Vor allem braucht es neue Kompetenzen. Anstatt fachlichem Know How und Social Skills braucht es zukünftig immer mehr Personell Skills.

Wenn Sie als etwas an Ihrer Situation ändern möchtest, wenn Sie noch mehr Erfolg, Power und Selbstbewusstsein haben wollen, dann setzen Sie an der richtigen Stellschraube an: Versuchen Sie nicht die Umstände oder andere Menschen zu ändern. Ändern Sie sich und Ihre Gedanken.

In diesem Drei-Stunden-Impuls erfahren Sie:

- Wie Sie sich nie wieder abhängig machen von äußeren Umständen, dem Schicksal oder von anderen Menschen
- Wie Sie sich auch in schwierigen Situationen mutig ans Steuer setzen und die Verantwortung übernehmen
- Wie Aufschieberitis, sinnlose Schuldzuweisungen und Problemfokussierung der Vergangenheit angehören
- Wie Sie Ihren Autopiloten ausschalten, der Sie immer wieder in alten Mustern festhalten will
- Wie Sie die Macht Ihres Unterbewusstseins für sich nutzen und steuern können
- Wie Sie sich nie mehr von Sorgen, Ängsten und Problemen auffressen lassen
- Wie Sie effektiv mit Rückschlägen umgehe und sie als Kraftquelle nutzen
- Wie Sie sich selber motivieren, auch wenn Ihnen mal wieder alles um die Ohren fliegt

Das Tagesseminar zur Selbstverwirklichung und zum Selbstmanagement

Es gibt keine ausweglose Situation, es gibt nur die falsche Strategie

Oft geben wir zu früh auf. Wir denken, wir können ja sowieso nichts ausrichten.

„Was sollen wir denn machen, wenn alles nur noch über den Preis geht?“

„In der heutigen Zeit zählt doch Qualität sowie nicht mehr.“

„Gegen die Großen haben wir kleines Licht doch eh keine Chancen.“

Sind typische Aussagen, die ich immer wieder höre. Wir glauben daran und ergeben uns unserem Schicksal. Und damit geben wir uns frei, gefressen zu werden.

An diesem Tag erfahren Sie:

- Wie Sie nie wieder zu früh aufgeben
- Warum es nie die Umstände sind, an denen wir scheitern, sondern daran, wie wir mit ihnen umgehen
- Wie Sie nie wieder an Ihren Zielen vorbeischlittern, sondern sie erreichen
- Wie Sie durchhalten, auch wenn Sie am liebsten alles hinschmeißen möchten
- Warum Ihre Träume/Ziele und Visionen Sie steuern und Ihnen Energie geben
- Wie Sie mit der richtigen Strategie andere überzeugen und begeistern und sich nicht mehr vom Wettbewerb und der Konkurrenz in die Ecke drängen lassen
- Wie Sie Ihr wahres Potential entdecken und entfalten, denn nur Persönlichkeit überzeugt
- Wie Sie Energie- und Zeitfresser entlarven und aus Ihrem Leben schmeißen – der Tag hat nur 24 Stunden
- Wie Sie sich nie wieder von Tiefschlägen und Misserfolgen aus der Bahn werfen lassen, sondern negative Energie in positive umwandeln
- Wie Sie negative Glaubenssätze und Erwartungen ein für allemal aus Ihrem Leben streichen
- Wie Du zum Gestalter Ihres Marktes werden und nicht zum Opfer

Ich krieg dich

Die Akquise-Keynote, die dich zum Handeln bringt und aus dem Wartemodus holt

Wie Du Dir die Kunden und Aufträge holst, die Du haben willst

Es gibt nur zwei Möglichkeiten in der Akquise: wir warten, oder wir agieren. Wer wartet, ist immer zweiter Sieger. Vor allem im Vertrieb und Verkauf. Jede Sekunde die wir warten, ist ein geschenkter Kunde für den Wettbewerb. Also warten Sie nicht, greifen Sie an.

In dieser Keynote lernen Sie :

- Wie Sie Ihren „Jagdtrieb“ aktivieren und sich die Kunden und Aufträge holen, die Sie haben wollen
- Wie Ihre Einstellung über Ihren Akquiseerfolg entscheidet und nicht der Markt, der Kunde oder das Produkt
- Wie Sie mit dem richtigen Akquiseköder die Anzahl Ihrer Neukunden verdoppeln

Der Workshop zu mehr Umsatz, Terminen und Neukunden

Wie Du mit dem richtigen Köder jeden zum anbeißen bringst

Akquise kann nicht nur Spaß machen, sie ist auch eine Grundvoraussetzung für Wachstum. Bei vielen Netzwerkern und Verkäufern und ist Akquise aber gleichgesetzt mit dem Gang zur Schlachtbank. Sie wissen, sie müssten es tun, tun es aber nicht. Werde zum Akquise-Profi, der Spaß am akquirieren hat und akquirieren will und nicht soll.

In diesem drei Stunden Impuls erfahren Sie:

- Wie Sie Ihren Jagdtrieb aktivieren und sich die Kunden holen, die Sie haben wollen
- Wie Sie in 30 Sekunden Interesse wecken – egal ob auf der Straße oder am Telefon
- Wie Sie mit mehr Spaß und Erfolg Ihre Akquiseziele erreichen
- Wie Sie von einer Passiv-Warte-Haltung in eine Aktiv-Angriffs-Haltung kommen
- Wie Sie Ihr Potential optimal nutzen und mehr aus sich herausholen
- Wie Sie Ihre Quoten leicht steigern
- Wie Sie weniger Angst und Hemmungen haben, auf andere zu zugehen

Das Tagesseminar für mehr Umsatz, Termine und Neukunden

Menschen lesen und lenken – mit dem Kundennavigator ins Herz Deiner Kunden

Nur wenn wir in der Lage sind, unsere Kunden zu verstehen und die Dinge mit ihren Augen zu sehen, werden sie einen Termin mit uns machen, kaufen und zu unseren Fans.

An diesem Tag erfahren Sie:

- Wie Sie in drei Schritten in die Entscheidungszentrale Ihres Kunden kommen – und er macht, was Sie wollen
- Wie Sie sich die Kunden holen, die Sie haben wollen und nicht die, die der Wettbewerb für Sie übriglässt
- Wie Sie immer den richtigen Spruch auf den Lippen haben und Ihr Gegenüber begeistern
- Wie Sie mit Ihrer Botschaft in den richtigen Teil des Gehirns gelangen
- Welche vier unterschiedlichen Verhaltenstypen es gibt und welche Auswirkungen das auf die Akquise hat
- Wie Sie für jeden der vier Typen den passenden Köder finden
- Wie Sie mit Ablehnung und „Neins“ umgehen
- Wie Sie aus einer Absage einen Kunden machen, der kauft
- Wie Sie Botschaften typengerecht adressieren
- Wie Du erkennen, wer Ihnen gegenübersteht und ihm das geben, was er haben will
- Wie Sie aus Druck Sog erzeugen

Hai oder Hering

Die Verkaufs-Keynote, die Ihnen dabei hilft, nicht nur zu beraten, sondern auch abzuschließen

Macher oder Opfer im Vertrieb

Jagen oder gejagt werden – wir müssen uns entscheiden, ob wir Opfer oder Macher sind im Verkauf. Opfer kriegen das, was übrig bleibt, Macher holen sich das, was sie wollen.

In dieser Keynote lernen Sie:

- Wie Sie sich unabhängig machen von irgendwelchen Markt- und Rahmenbedingungen und sich trotz widriger Umstände die Aufträge und Kunden holen, die Sie haben wollen
- Wie Sie Ihren Markt vom Haifischbecken zum Spaßbad machen und immer den richtigen Köder in den Markt werfen
- Wie Sie niemals mehr zu lange warten und Chancen, Abschlüsse und Kunden an sich vorbeiziehen lassen

Der Workshop zu mehr Einzigartigkeit im Markt

Druck oder Sog – so wirst Du für Deine Kunden unwiderstehlich

Nie mehr irgendwelchem Preisdruck ausgeliefert sein. Nie mehr irgendwelchen Kunden, Aufträgen, und dem nächsten Umsatz hinterherjagen. Stattdessen voll automatisch zu mehr Umsatz und Verkaufserfolg.

In diesem Drei-Stunden-Impuls erfahren Sie:

- Wie Sie für sich, Ihr Unternehmen und/oder Ihr Produkt den richtigen Köder finden und sich damit einzigartig und nicht austauschbar machen
- Wie Sie immer in den richtigen Teil des Gehirns verkaufen
- Wie Sie sich aus Preis- und Konkurrenzschlachten befreien
- Wie Sie Probleme und Hindernisse im Verkaufsprozess aus dem Weg räumen
- Wie und wann Sie den „Sack zu machen“

Das Tagesseminar vom Produktverkäufer zum Beziehungstuner

Produktverkäufer werden gefressen, Beziehungstuner geliebt

Wenn Sie die Nase voll davon haben, dass andere Unternehmen und/oder Verkäufer erfolgreicher sind, wenn Sie die Nase voll davon haben, immer diesem Preis- und Konkurrenzdruck ausgeliefert zu sein, und wenn Sie die Nase voll davon haben, ständig dem Erfolg, irgendwelchen Aufträgen und Kunden nachzulaufen, dann wird es Zeit, das zu ändern.

An diesem Tag erfahren Sie:

- Wie Sie nicht nur beraten, sondern auch abschließen
- Wie Sie sich einzigartig und nicht austauschbar machen bei Ihrem Kunden
- Wie Sie sich nie wieder von Ihrem Kunden in die Ecke drängen lassen
- Wie Sie trotz und wegen der Industrie 4.0 Ihren Umsatz steigern
- Wie Sie mit dem besten Verkaufsleitfaden dieser Welt direkt ins Herz Ihrer Kunden gelangen
- Wie Sie sich optimal auf einen Verkauf vorbereiten und so wenig wie möglich dem Zufall überlassen
- Wie Sie den Preis richtig verkaufen
- Wie Sie Ihre Abschlussquoten verdoppeln
- Wie Sie authentisch bleiben und damit noch erfolgreicher werden
- Wie Sie schnell eine Beziehung zu Ihrem Kunden aufbauen
- Wie Sie Kunden zu Ihren Fans machen
- Wie Sie Ihr Produkt und Ihre Dienstleistung emotional aufladen und sexy machen
- Wie Sie auf Einwände reagieren und sie zu Ihrem Vorteil wandeln
- Welche vier Werkzeuge Sie sicher von A zu A führen. Von der Akquise zum Abschluss

Freiheit ist die neue Sicherheit



**KA
PO**
Katja Porsch

📍 Kurfürstendamm 104
10711 Berlin | Germany
☎ +49 30 36 43 43-45
+49 171 533 44 96

✉ porsch@katja-porsch.de
🏠 www.katja-porsch.de
📘 /katja.porsch.1
📺 /profile/Katja_Porsch