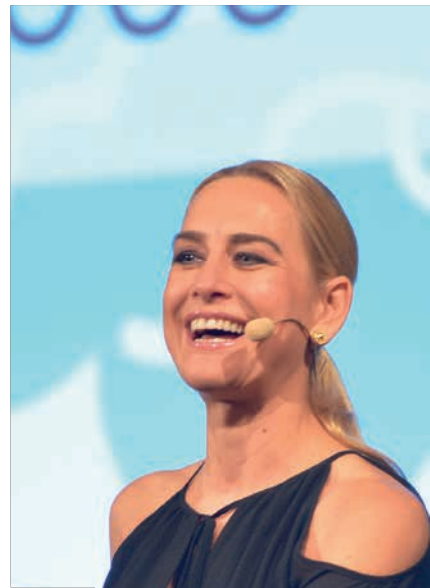


**KA  
PO**  
*Katja Porsch*



**wie du kriegst was du willst**

„ES GEHT NICHT DARUM OB WIR WISSEN WIE ES GEHT. ES GEHT DARUM, OB WIR ES AUCH MACHEN.“

»Das war einer der besten Vorträge zum Thema Vertrieb. Wirklich praxisnah und auch sehr lebhaft präsentiert - Kompliment.«

Günter Apeltauer, Generalbevollmächtigter Volksbank Neckartal

»Reichlich Applaus und Zuversicht für künftige Geschäftsabschlüsse. Ein hochprofessioneller, kurzweiliger und spannender Vortrag.«

Jan Sedelies, Redakteur Redaktionsmarketing,  
Hannoversche Allgemeine Zeitung



## Authentisch

und damit trifft sie mitten ins Herz



## Überzeugend

sie bewegt anstatt nur zu informieren



## Nachhaltig

sie nutzt Bilder, denn Worte verschwinden



## Individuell

sie vermittelt Ihre Botschaften und nicht immer die gleiche Soße

**Katja Porsch weiß, wie man an die Spitze kommt und sie weiß, wie man Rückschläge erfolgreich meistert!**

✓ **50.000 Akquisegespräche:** kalt, aus dem Telefonbuch

✓ **25.000 überlebte Neins**

✓ **7000 Verkaufsgespräche**

✓ **Abschlussquoten von 1:1,5,** und damit unter den Spitzenverkäufern Deutschlands

✓ **2 Pleiten und 2 Come-Backs**

✓ **3 Bücher**

✓ **900 Seminare und Vorträge** vor über

✓ **30.000 Teilnehmern**

## IHRE VORTEILE

- » Ihre Veranstaltung wird einprägsam und unvergesslich
- » Sie vermitteln Wissen, das mit den nötigen Emotionen nachhaltig verankert wird
- » Sie haben begeisterte und motivierte Teilnehmer
- » Sie bekommen eine Metapher, mit der Sie nahezu jede Botschaft transportieren können
- » Sie erhalten einen professionellen, routinierten Speaker, der alles im Griff hat – das Rundum-Sorglos-Paket.
- » Und vor allem: Sie erhalten: 100% Glaubwürdigkeit, Erfahrung und Power

„**ICH BIN DAS BESTE BEISPIEL DAFÜR, DASS ES AUCH OHNE TALENT UND GÜNSTIGE UMSTÄNDE FUNKTIONIERT.**“

Katja Porsch in **200** Sekunden



» auf Youtube ansehen

TRAILER

# SALES EXPERTIN, MOTIVATIONAL SPEAKER, AUTORIN



## IHRE 6 WICHTIGSTEN BOTSCHAFTEN

### 1. Lassen Sie die Vergangenheit los

- ✓ Der klassische Berater ist tot
- ✓ Klassische Führung funktioniert nicht mehr
- ✓ Unternehmen, die sich über ihr Produkt definieren werden vom Wettbewerb gefressen

### 2. Seien Sie bereit für Veränderungen

- ✓ Mitarbeiter mit Angst vor Veränderungen führen ins Aus
- ✓ Wer sich auf seinen Lorbeeren ausruht, gibt sich selbst frei für den Abschuss
- ✓ Wer auf Erfahrungen baut, baut auf Sand

### 3. Haben Sie den Mut zu scheitern

- ✓ Wer Angst hat vor Fehlern, macht den größten Fehler
- ✓ Wer Sicherheit erwartet, wird Unsicherheit bekommen
- ✓ Wer nie seine Komfortzone verlässt, erreicht nie sein volles Potential

### 4. Übernehmen Sie Verantwortung

- ✓ Nur wer am Steuer sitzt, bestimmt die Richtung
- ✓ Erfolg ist nie eine Frage der Umstände. Der Unterschied ist, was man daraus macht
- ✓ Wer anderen die Schuld gibt, gibt den anderen die Macht



## 5. HANDELN SIE!

- ✓ Machen Sie sich, Ihr Team oder Ihr Unternehmen fit für die Herausforderungen
- ✓ Raus aus dem „Ja, aber-Modus“ – Von Problemen zu Lösungen
- ✓ Weg von einer Nullfehler-Kultur und Duckmäusern hin zu Verantwortung, Mut und Selbstbewusstsein
- ✓ Schluss mit Frust und Demotivation, stattdessen Identifikation, innerer Antrieb und Kampfgeist
- ✓ Keine Angst mehr vor Veränderung, stattdessen Agilität und Mut, die Dinge anzupacken
- ✓ Statt Marionetten und Befehlsempfängern, agile Persönlichkeiten
- ✓ Statt Führungskräften charismatische Leader
- ✓ Statt informierenden Beratern bewegende Influencer
- ✓ Vom USP zur UPP (Unique Personal Proposition)
- ✓ Weg von der Vergleichbarkeit und Austauschbarkeit: Vom Produkt zum WARUM
- ✓ Von verblassender Austauschbarkeit hin zu Einzigartigkeit und Anziehung

## 6. WARTEN SIE NICHT AUF DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT, DENN DER IST JETZT!

## IHRE EXPERTISE

- » Professional Speaker GSA (SHB)
- » Insight MDI® Beraterin
- » 9 Levels Trainerin
- » MSA Trainerin
- » Lehrbeauftragte der Steinbeis Hochschule Berlin
- » Dozentin der Zurich International School
- » Dozentin der Printplus Akademie
- » Dozentin der Ostdeutschen Sparkassenakademie
- » Im B2B- und B2C-Bereich zu Hause

# IHRE KEYNOTES

## ZUKUNFT 4.0

### - WER WEGRENNT WIRD GEFRESSEN

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

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, denn: 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:

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 und Erfolg niemals in einem Umfeld der Angst entstehen können und
- » wie sich von der Angst zu scheitern befreien
- » Wie Sie sich selbst und andere motivieren, auch wenn gerade alles gegen Sie läuft
- » Wie Sie mutig auf Veränderungen zugehen

Werfen Sie Ihr Bedürfnis nach Sicherheit über Bord, denn: Freiheit ist die neue Sicherheit!

## CLOSING GEWONNEN WIRD AM SCHLUSS

### - NICHT NUR BERATEN, AUCH ABSCHLIESSEN

Wie viel Spaß macht es, ein Rennen zu fahren, wenn Sie kurz vor dem Ziel stürzen? Wie viel Spaß macht es, einen Kunden zu beraten, wenn er am Ende nicht kauft? Das ist verschwendete Energie und der Frust ist vorprogrammiert.

**Erfahren Sie:**

- » Wie Sie mit dem richtigen Fokus nicht nur beraten, sondern auch abschließen
- » Wie Sie für Ihr Unternehmen und Ihr Produkt den richtigen Köder finden und sich einzigartig und nicht austauschbar machen
- » Warum es keinen Sinn macht, auf den richtigen Zeitpunkt zu warten und wie Sie mutig den Impuls zum Abschluss setzen

**Also greifen Sie an. Seal the Deal!**

## ICH KRIEG DICH!

### - WIE SIE SICH DIE KUNDEN HOLEN, DIE SIE HABEN WOLLEN.

Akquise ist nicht nur geil, 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. Oder nur sehr widerwillig. Dabei ist Akquise leicht und kann verdammt viel Spaß machen- wenn wir es schaffen unseren inneren Schweinhund zu überwinden und immer den richtigen Spruch auf den Lippen haben.

**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

**Holen sich die Kunden, die sie haben wollen und warten Sie nicht, bis die Konkurrenz ihnen sie vor der Nase wegschnappt.**

## HAI ODER HERING

Haben Sie sich auch schon mal gefragt, warum es Menschen und Unternehmen gibt, die erfolgreicher sind als Sie? Denen anscheinend das Glück nur so zuzufliegen scheint? Und haben Sie sich auch schon mal gewünscht, nicht immer diesem Preis- und Konkurrenzdruck ausgeliefert zu sein und ständig dem Erfolg, irgendwelchen Aufträgen und Kunden nachzulaufen? Dann kommt jetzt eine gute Nachricht: Erfolg ist keine Frage von günstigen Umständen, Marktbedingungen und Preisen.

**Erfahren Sie:**

- » Wie Sie sich unabhängig von irgendwelchen Markt- und Rahmenbedingungen die Aufträge und Kunden holen, die sie haben wollen. Es ist nie der Preis der entscheidet, und es ist auch nie das Produkt, es ist immer der richtige Köder, den wir finden müssen
- » Wie Sie in drei einfachen Schritten Probleme und Hindernisse ab sofort aus Ihrem Alltag verbannen und in Chancen und Lösungen wandeln.
- » Wie Sie sich aus der Opferrolle befreien und vom Hering, der Angst hat gefressen zu werden zum Hai werden, der jede Situation kontrolliert und an die Spitze zieht.

**Hai oder Hering?! Sie entscheiden.**

## KONTAKT

📍 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

# IHRE PUBLIKATIONEN

## Wenn dir das Leben in den Hintern tritt, tritt zurück

erschienen im Goldegg Verlag



### INHALT:

Das Leben meint es nicht gut mit Ihnen? Bei allen anderen läuft es besser? Sie können nichts daran ändern? Lassen Sie sich nicht unterkriegen! Sie haben die Chance, all das aus Ihrem Leben zu machen, was Sie möchten! Katja Porsch weiß, wovon sie in diesem Buch spricht. Nach einem beruflichen Höhenflug stand sie mit zwei Pleiten plötzlich vor den Trümmern ihrer Karriere. Doch sie gab nicht auf und verwandelte ihr Scheitern in ein Erfolgserlebnis. Sie können das auch! Die Autorin zeigt Ihnen, wie: mit konkreten Impulsen, Möglichkeiten, Ihr negatives Kopfkino neu zu starten und Tricks, wie Sie sich selbst motivieren und neu erfinden! Das Leben tritt Ihnen in den Hintern? Fein! Treten Sie zurück! Holen Sie sich, was Sie wollen!

» 250 Seiten | ISBN 978-3903090811 | € 19,95 (D)

## 30 MINUTEN VERKAUFSABSCHLUSS

erschienen im Gabal-Verlag



### INHALT:

Erfolg im Vertrieb und Verkauf bedeutet: nicht nur anfangen, sondern auch zum Abschluss kommen. Reine Abschlusstechniken reichen deshalb nicht aus, um erfolgreich zu sein. Es braucht vielmehr Konsequenz, die Bereitschaft hinzufallen, und den Mut, wieder aufzustehen.

Dieser Ratgeber bietet direkt anwendbare Strategien und Werkzeuge und zeigt, wie sich jeder Verkauf erfolgreich abschließen lässt.

» 96 Seiten | ISBN 978-3-86936-604-3 | € 8,90 (D) | € 9,20 (A)

## VERKAUFSPROFILING

erschienen im Gabal-Verlag



### INHALT:

Verkaufsp profilerin Katja Porsch vermittelt Ihnen, wie Sie immer den richtigen Köder ins Becken werfen. Mit der Profiling-Methode verkaufen Sie anders als alle anderen und haben dadurch einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Das Buch gibt Ihnen Werkzeuge an die Hand, die in der Praxis funktionieren und sowohl im b2b wie im b2c-Bereich anwendbar sind.

Zahlreiche praktische Beispiele erleichtern die Anwendung in der Praxis.

» 180 Seiten | ISBN 978-3869366371 | € 19,90

# KUNDENSTIMMEN

„Die wahrscheinlich ehrlichste Motivationstrainerin Deutschlands“

» Radio eins

„Eine sehr interessante und lehrreiche Schulung – der Vortrag war kompetent, auflockernd und interessant. Ich habe selten so einen guten Vortrag gehört.“

» Kathrin Senn – Bodensee Medienzentrum

„Herzlichen Dank für einen inspirierenden Vortrag zu unserem internationalen Team Event. Mit einer pfiffigen Einleitung haben Sie ganz schnell eine Verbindung zu unseren Teilnehmern aufgebaut und das gesamte Team begeistert und motiviert. Die Beispiele aus der Praxis setzen einen tollen Grundstein für unseren Workshops. Der inspirierende Vortrag, wie Sie die Inhalte transportiert haben und den Spannungsbogen bis zum Schluss aufrecht erhalten haben, hat uns total beeindruckt. Dafür ganz herzlichen Dank.“

» Kerstin Gilbert – Director International Sales, Robinson Club

„Das doch sehr trockene Thema wurde sehr erfrischend und motivierend umgesetzt und kurzweilig präsentiert – eine tolle Erfahrung!“

» Sven Neugebauer – StieberDruck GmbH

„Erfrischend, nicht überladen... sehr kurzweilig. Direkt umsetzbar.“

» Bernd Maus – der Ruhstandsplaner

„Katja Porsch hat motiviert, sich mit dem „to do“, dem Abschluss und dem „Warum“ zu befassen. = empfehlenswert“

» Detlef Mollath, Jurist

„Lädt ein zum „Dran arbeiten“. Motivierend, inspirierend. Danke!“

» Hans Joachim Leptig, LeptigFinanz

„Kurzweilig, informativ, passend für die Zielgruppe. Mir hat gefallen, wie Sie es vorgelebt hat. ‚Man muss es einfach machen‘. Das wurde auch super angenommen.“

» Johann Wiesböck, Chefredakteur Elektronikpraxis

„Erfrischend, zum Schmunzeln anregend und erhellend. Sie hat vom Vortragsstil die Leute mitgenommen. Ich fand das hervorragend. Ich bin sehr begeistert.“

» Ralf Brüning, Produktmanager Zuken GmbH, EMC Technology Center

„Engagiert, eindrucklich, sehr überzeugend. Mir hat sehr gut gefallen, wie sie das Thema aufgegriffen hat. Das hat sie in sehr gekonnter Weise gemacht.“

» Dr. Stephan Weyhe, Geschäftsführer des FED e.V.

„Emotional, logisch völlig schlüssig und praxisnah. Eine höchst ansprechende und authentische Session.“

» Hubertus Schmidt, Gesellschafter und GF Finanzportal24 GmbH

„Spannend und hilfreich.“

» Clemens Kreyenberg, GF Kreyenberg GmbH

„Sie hat Emotionen geweckt.“

» Dr. Ulrike Schröder, GF/GS TMI Service GmbH

## REFERENZEN

ADG  
Amberger Werkzeugbau  
AOK systems  
Atoss Software AG  
ATV GmbH  
AvanCarte  
Bärnreuther+Deuerlein  
Bekarei  
bodensee medienzentrum  
Borger & Nodes  
Brigade  
BVD Bundesverband  
COG  
Convention Bureau Karlsruhe & Region  
Deutsches Institut für Finanzberatung  
Deutsches Maklerforum  
DICAP  
DKM  
DVKS  
Dwenger Group  
FED  
Finanzberatung München  
Gernep  
Gruppe Finanzhaus  
German Speakers Association  
Haneder Spedition  
Hannoversche Allgemeine Zeitung  
Hein & Oetting  
Henry Schein  
hurra.com  
hsmi  
IHK Dresden  
Impreglon  
intergerma  
KABA  
KMU Swiss AG  
Kreyenberg  
KVK – Kölner Messe  
Loll Feinmechanik  
Lübecker Nachrichten  
Makler Netzwerk  
Marketing Club Hamburg  
Marketingclub Ortenau / Offenburg  
Ma Konzept  
Mittelbrandenburgische Sparkasse  
MCR Consulting  
MMSC Makler Mehrwert System Club  
MPI  
Müllerverlag  
Ostdeutscher Sparkassenverband  
Pohl Spedition  
Point S  
Printplus  
PTS Prüftechnik  
REMA Tip Top  
Robinson Club  
Sachwert Partner  
Scheck Lagerhaus & Transporte  
Schramme  
SimINN  
Sparkasse Chemnitz  
Sparkasse Märkisch-Oderland  
Sparkasse Radevormwald-Hückeswagen  
SMP Baudienstleistungen  
Stadtsparkasse Magdeburg  
Stieber  
Talanx System AG  
Telis Finanz AG  
Ticoncept  
TMI Service  
Universa Versicherungen  
Vectron  
Vistage  
Vogt-Schild Druck  
VPV Vereinigte Post  
Wir sind Umsatz  
Zurich International Business School

# GEFRAGTE EXPERTIN IN DEN MEDIEN



Politik Finanzen **Wissen** Gesundheit Kultur Panorama Sport Digital

FOCUS-Online-Gastautorin **Katja Porsch**

Freitag, 27.01.2017, 10:06

**Wer ins Dschungelcamp geht, ist ganz unten angekommen - so zumindest lautet die allgemeine Meinung. Aber haben Sie sich mal gefragt, warum Sie so gerne einschalten, um andere scheitern zu sehen? Gastautorin Katja Porsch erklärt, was das TV-Format mit unserem eigenen Leben zu tun hat.**

Looser, Schwächling, Versager ... Wer hört das schon gerne? Und wer gesteht sich selbst schon gerne ein, dass er versagt hat? Schon in der Schule bekommen wir beigebracht: Wer Fehler macht, wird bestraft, und



**WirtschaftsWoche**

UNTERNEHMEN FINANZEN POLITIK ERFOLG TECHNOLOGIE

Unne mit geht es nicht

Ein Beispiel: Stellen Sie sich vor, es war schon immer Ihr Traum, auszuwandern. Wegen des geerbten Häuschens der Oma haben Sie es aber nie gemacht. Plötzlich brennt das Häuschen ab. Sie können jetzt resignieren, weil Sie vor dem Nichts stehen, weil das Schicksal ungerecht ist. Oder Sie machen Ihren Traum wahr und wandern aus. Dafür braucht es allerdings Mut. Mut, die eigene Komfortzone zu verlassen und Mut, die Konsequenzen für das eigene Handeln zu tragen. Porsch' Fazit aus ihren insgesamt zwei Schrifbrüchen: „Ich habe gelernt, dass wir zu jeder Zeit aus dem Hamsterrad aussteigen können, völlig egal, wie lange wir schon drin sind. Und ich habe gelernt, dass wir unserem Leben zu jeder Zeit eine neue Richtung geben können, denn es ist nie zu spät.“

Über das Buch: Katja Porsch: «Wenn dir das Leben in den Hintern tritt, tritt zurück - Wie du kriegst, was du willst» ISBN 9783903098111 im Dezember 2016 im Goldgrub Verlag erschienen. Das Buch hat 250 Seiten und kostet 19,95 Euro.

ANZEIGE

