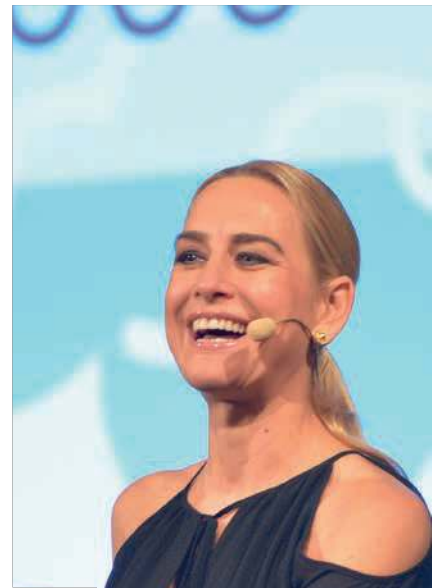




**KA
PO**
Katja Porsch



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 zuzufiegen 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

