



Ketja Ponich

MINDSET 4.0: WER WEGRENNT, WIRD GEFRESSEN!



KATJA PORSCHE

...WEISS...

WIE MAN AN DIE SPITZE KOMMT

- >> 50.000 Akquisegespräche aus dem Telefonbuch
- >> 25.000 überlebte Neins
- >> 7.000 Verkaufsgespräche
- >> Abschlussquoten von 1:1,5
- >> unter den Spitzenverkäufern Deutschlands

WIE MAN FÄLLT

- >> 2 unternehmerische Pleiten, alles war weg

UND VOR ALLEM WEISS SIE, WIE MAN WIEDER AUFSTEHT

- >> eine der erfolgreichsten Motivationsrednerinnen
- >> internationale Verkaufs- und Erfolgsexpertin
- >> Gründerin und CEO der PSA Academy
- >> gefragte Vertriebsexpertin und Businessmentorin
- >> Autorin von vier Büchern
- >> 900 Seminare und Vorträge vor über 30.000 Teilnehmern

IHR ERFOLGSREZEPT: NIEMALS AUFGEBEN. NIEMALS DEN KOPF IN DEN SAND STECKEN UND SCHON GAR NICHT WEGRENNEN. DENN: WER WEGRENNT WIRD GEFRESSEN!

MINDSET 4.0

- >> **Mut statt Angst**
- >> **Freiheit statt Sicherheit**
- >> **Veränderungen statt Bewahren**
- >> **Chancen statt Probleme**
- >> **Angreifen statt Wegrennen**
- >> **Lösen statt Lamentieren**

KATJA PORSCHE'S TRAILER AUF YOUTUBE ANSEHEN ▶

MINDCHANGING: NUR WER IN DER LAGE IST, SEIN VERHALTEN ZU ÄNDERN, ÄNDERT ERGEBNISSE. MIT KATJA PORSCHE VERÄNDERN SIE SICHTWEISEN, VERHALTEN, UND ERGEBNISSE.

WIR KÖNNEN DIE RAHMENBEDINGUNGEN DER ZUKUNFT NICHT ÄNDERN, ABER DAS, WAS WIR AUS DER ZUKUNFT MACHEN.

KATJA PORSCHE...

- ... gibt immer 100 Prozent
- ... ist nur dann zufrieden, wenn Sie es auch sind
- ... ist Power, Motivation, Authentizität und Know How
- ... passt in keine Schublade
- ... erreicht die Menschen da, wo Veränderung geschieht
- ... belehrt nicht, sondern regt an
- ... informiert nicht, sondern emotionalisiert
- ... nutzt die Sprache der Bilder und gelangt damit direkt in die Entscheidungszentrale
- ... bleibt niemals stehen

IHRE DREI WICHTIGSTEN ÜBERZEUGUNGEN:

- >> Wir werden in Zukunft nicht an mangelndem Wissen scheitern, sondern an mangelnder Persönlichkeit.
- >> Wer sich weiter auf seine Erfahrungen verlässt, ist verlassen und wer auf Sicherheit baut, baut auf Sand.
- >> Mitarbeiter müssen nicht die besseren Maschinen werden, sondern die besseren Menschen.

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

KATJA PORSCH - MITARBEITER SIND DIE WICHTIGSTE RESSOURCE DER ZUKUNFT. STATT IHRE TALENTE ZU FÖRDERN, WERDEN SIE VERNICHTET.

IHRE KEYNOTES:

Vortrag 1

Mindset 4.0

Wer wegrennt wird gefressen

Die Dinge kommen immer schneller auf uns zu. Nicht nur das Gute – auch der Mist. Und damit müssen wir klar kommen. Das schaffen wir aber nicht, wenn wir mit einem Mindset 1.0 durch eine Zukunft 4.0 laufen.

Wir streben nach Sicherheit, in einer Zeit, in der es keine Sicherheit mehr gibt. Wir bauen nach wie vor auf alte Kompetenzen – wie unsere fachliche Expertise, unser Know How und unsere Erfahrungen – und verdrängen, dass uns das alleine nicht mehr weiter bringt.

Die Welt verändert sich so schnell wie nie zuvor. Das bietet wahnsinnig viele Chancen und Möglichkeiten, aber nur für den, der in der Lage ist, sie zu sehen und damit umzugehen. Doch das hat man uns nicht beigebracht. Verpasste Chancen, Frust, Unsicherheit und Ignoranz sind die Folgen. In Unternehmen versucht man, darauf zu reagieren: Man startet den Change-Prozess Nummer 5. Dabei ist Change schon lange kein Prozess mehr, der irgendwann mit den richtigen Maßnahmen beendet ist. Change ist ein dauerhafter Zustand, dem wir mit einem neuen Mindset begegnen müssen.

Erfahren Sie:

- >> Wie Sie es schaffen, Ihr Mindset so zu programmieren, dass Sie nicht vor den Möglichkeiten der Zukunft weglaufen, sondern sie erkennen, Ihnen entgegen gehen und sie ergreifen
- >> Wie Sie aufhören, Probleme zu sezieren und stattdessen Lösungen finden
- >> Wie Sie aufhören, die Schuld immer woanders zu suchen und Verantwortung zu delegieren und sich stattdessen selber ans Steuer setzen um zu entscheiden, wo Sie ankommen
- >> Warum Sie in Zukunft mit den richtigen Argumenten keinen Blumentopf mehr gewinnen werden, und wie Sie es schaffen mit Ihrem UPP (Unique Selling Proposition) und den richtigen Emotionen so gut wie jeden zu überzeugen
- >> Warum abwarten und Fehler vermeiden Sie immer an Ihrem wahren Potential vorbeischießen lässt und wie Sie in Zukunft Ihre vollen PS auf die Strasse bringen
- >> Warum es keinen Sinn mehr macht Sicherheit zu erwarten und wie Sie ohne diese Erwartung Ihre Ziele viel leichter erreichen

Nach diesem Vortrag werden Sie/Ihre Mitarbeiter oder Ihr Team den kompletten Werkzeugkoffer des Mindset 4.0 in der Hand haben. Aber nicht nur das. Vor allem haben Sie auch die Motivation, ihn zu öffnen und anzuwenden.

Die Keynote für:

1. Führungskräfte
2. Vorstände
3. Verkäufer
4. Diejenigen, die Veränderungen mutig annehmen wollen

Vortrag 2

Vom USP zum UPP

Wer nur verkauft, verkauft nichts mehr

Das waren noch Zeiten! Als Produkte Alleinstellungsmerkmale waren und Unternehmen sich über ihren Zugang zu Ressourcen einen Marktvorteil verschaffen konnten. Als Verkäufer daran gemessen wurden, wie fachlich fit sie sind und wie gut ihre Beratung war. Diese guten, alten Zeiten sind vorbei. Produkte werden immer austauschbarer und vor allem auch vergleichbarer. Kunden besorgen sich die für sie relevanten Informationen zunehmend selbst. Und das hat Folgen:

Verkäufer sind orientierungslos, denn das, was die letzten Jahre funktioniert hat, funktioniert nicht mehr.

Unternehmen versuchen, fachlich besser und schneller zu sein als der Wettbewerb, und setzen damit auf das falsche Pferd.

Mitarbeiter/Verkäufer werden zu besseren Maschinen gemacht, und werden damit in einen Wettbewerb geschickt, den sie nicht gewinnen können.

Erfahren Sie:

- >> Welche Kompetenzen es in Zukunft wirklich braucht und warum es an der Zeit ist, sich von der klassischen Beratung zu verabschieden.
- >> Warum der USP tot ist, und wie Sie mit dem UPP Ihre Alleinstellung am Markt sichern
- >> Warum nicht der Produktköder entscheidet, wer kauft, sondern der Emotionsköder
- >> Warum das Verkaufsgespräch der Zukunft nicht mehr planbar ist, aber wie wir uns trotzdem darauf vorbereiten können.
- >> Wie Sie den alten Mist in der Vergangenheit lassen und sich mit dem richtigen Fokus neu auf Erfolg programmieren
- >> Wie Sie vom Informationsvermittler 2.0 zum Beziehungstuner 4.0 werden

Nach diesem Vortrag werden Sie/Ihre Verkäufer oder Ihr Vertriebsteam den kompletten Werkzeugkoffer in der Hand haben, um in Zukunft auch ohne faktisches Alleinstellungsmerkmal am Markt ihre Alleinstellung zu behaupten. Sie werden von klassischen Informationsvermittlern, die es nicht mehr braucht, zu Beziehungstunern, die sich die Kunden holen, die sie haben wollen.

Die Keynote für:

1. Führungskräfte
2. Verkäufer
3. Vertriebsteams

KATJA PORSCH - MITARBEITER SIND DIE WICHTIGSTE RESSOURCE DER ZUKUNFT. STATT IHRE TALENTE ZU FÖRDERN, WERDEN SIE VERNICHTET.

Vortrag 3

Der Zukunftscode

Wie sie die digitale Zukunft mental überleben

Der Vortrag zum Buch

Die Dinge kommen immer schneller auf uns zu. Watson vergleicht in 15 Sekunden die Symptome von einer Million Krebspatienten, liest 10 Millionen Finanzberichte und kann parallel dazu noch 100 Millionen Produkthandbücher lesen.

Xiaoyi ist der erste Student, der im letzten Jahr in China die Zulassung zur Medizinprüfung bestanden hat. Xiaoyi ist ein Roboter. Die Lufthansa will einen Großteil ihrer Führungskräfte in der Verwaltung ersetzen – nicht wegen mangelndem Know How, sondern wegen mangelnder Veränderungskompetenz. So die Fakten. Und wir? Wir stehen da und denken, die Zukunft ist ja noch soweit weg. „Bis Watson mich ersetzt, bin ich längst in Rente.“ Die Aussage ist genauso waghalsig, wie der Versuch, mit einem Tretboot den Atlantik zu überqueren. Früher oder später gehen wir unter. Warten Sie also nicht, bis sie die Zukunft eingeholt hat, rüsten Sie sich aus. Und zwar JETZT.

Erfahren Sie:

- >> Warum Ihr Talent Ihr wichtigster Schlüssel für die Zukunft ist und wie Sie dieses entwickeln, anstatt es mit den falschen Ansätzen zu vernichten
- >> Wie Sie es schaffen Veränderungen und Unsicherheit zu lieben, anstatt vor ihnen davon zu laufen
- >> Warum wir immer wieder aufs falsche Pferd setzen, in dem wir versuchen, die Umstände zu ändern, anstatt uns zu ändern
- >> Wie Sie sich unersetzbar machen von Watson & Co.
- >> Wie Sie mit den fünf Schlüsseln des P.O.W.E.R.-Prinzips Ihren persönlichen Zukunftscode entwickeln und damit sicher durch die Zukunft steuern

Nach diesem Vortrag werden Sie/Ihre Mitarbeiter die Zukunft und Ihre Rolle darin mit neuen Augen sehen. Sie werden sich gerne vorne in den Bus setzen und das Steuer übernehmen. Sie sind ausgerüstet und können mit all den Veränderung und Herausforderungen, die die Zukunft 4.0 so mit sich bringt, umgehen. Aber nicht nur, dass Sie es können, Sie wollen es auch.

Die Keynote für:

1. Führungskräfte
2. Vorstände
3. Verkäufer
4. Diejenigen, die Veränderungen mutig annehmen wollen

Vortrag 4

Talent ist die Währung der Zukunft

Wie Sie die Potentiale Ihrer Mitarbeiter entwickeln anstatt sie zu vernichten

In der Schule haben wir gelernt unsere Schwächen zu bekämpfen. Warst du schlecht in Mathe, musstest du etwas dagegen tun. Dank Nachhilfe und Pauken hast du es dann geschafft, dich von einer 5 auf eine 4 hochzuarbeiten. Deine Eltern waren stolz, dein Lehrer glücklich – aber erreicht hast du damit gar nichts.

Wo liegt der Unterschied? Ob vier oder fünf: Du bist einfach nicht gut in Mathe, du kannst machen, was du willst, du wirst vermutlich nie spitze werden. Es ist einfach nicht dein Talent.

Und: Wie viel Zeit bleibt dir, um dich um deine wirklichen Talente zu kümmern? Sie bleiben auf der Strecke, weil du dich um deine Schwächen kümmerst, und deine wahren Talente damit vernichtest. Genau diese Talentvernichtung findet tagtäglich in diversen Unternehmen statt. Statt Individualität und Begabung zu fördern, wird Gleichmacherei gefördert und Durchschnitt gezüchtet.

Erfahren Sie:

- >> Warum die Talente unserer Mitarbeiter die Währung der Zukunft sind und wie wir diese fördern
- >> Warum Authentizität der Schlüssel zum Erfolg ist und wie wir Authentizität bei jedem einzelnen entwickeln
- >> Wie Mitarbeiter ihre Angst vor Fehlern und Schwächen endgültig begraben und damit Platz schaffen für ihre Stärken und ihren Mut
- >> Warum innere Verpflichtung die wahre Motivation ist und wie wir diese erzeugen

Nach diesem Vortrag wissen Führungskräfte, was sie tun müssen, um das schlagkräftige, mutige Team der Zukunft zu schaffen, das vorgegebene Ziele auch erreicht.

Sie bekommen konkrete Werkzeuge an die Hand, wie sie das Beste aus jedem einzelnen ihrer Mitarbeiter herausholen.

Sie erfahren, warum Führung aufgrund von Position und Weisungen nicht mehr funktioniert und was sie stattdessen tun müssen. Sie erfahren, wie Sie es schaffen, dass ihre Mitarbeiter die Dinge ändern und anpacken wollen, und nicht mehr sollen. Sie etablieren eine Konzentration auf Stärken und schaffen damit Spitzenleistung anstatt Durchschnitt.

Die Keynote für:

1. Führungskräfte
2. Vorstände

DER ZUKUNFTSCODE

erschienen im Goldegg Verlag



INHALT

Die nächsten 20 Jahre werden die Welt stärker verändern als die 300 Jahre zuvor. Zahlreiche Berufe werden in Kürze verschwinden. Klassische Ausbildung wird nicht mehr reichen, um in der Berufswelt zu bestehen.

Doch nur Sie allein haben es in der Hand, welche Rolle Digitalisierung und künstliche Intelligenz in Ihrem Leben spielen werden. Erfahren Sie, was Sie brauchen, um sich erfolgreich und sicher in die Zukunft zu navigieren!

>> 220 Seiten | ISBN 978-3-99060-078-8 | € 22,00 (D)

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

„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

