

WECKE den **MACHER** in *dir!*

Wir können die Umstände
nicht ändern, aber wir
können ändern, was wir aus
ihnen machen.

KATJA PORSCH
SPEAKER FÜR MINDSET-ÄNDERUNG
VERTRIEB, MOTIVATION UND
ERFOLG



Katja Porsch

KATJA PORSCH – *Normal kann jeder!*

SIE WEISS, WIE MAN IN HART UMKÄMPFTEN
MÄRKTEN AN DIE SPITZE KOMMT

- >> 50.000 Akquisegespräche aus dem Telefonbuch
- >> 25.000 überlebte Neins
- >> 7.000 Verkaufsgespräche
- >> unter den Spitzenverkäufern Deutschlands
- >> Abschlussquoten von 1:2 im Verkauf von Anlageimmobilien

SIE WEISS, WIE ES SICH ANFÜHLT,
ALLES ZU VERLIEREN

- >> Provisionen wurden nicht ausgezahlt
- >> Nach mehreren Fehlentscheidungen folgten zwei unternehmerische Pleiten

UND SIE WEISS,
WIE MAN SICH AUS
JEDEM LOCH WIEDER
HERAUS HOLT.

- >> eine der erfolgreichsten Motivationsrednerinnen
- >> Mitgründerin und CEO der PSA Academy
- >> Mitgründerin der ersten Startup Academy mit dem Land Kärnten
- >> gefragte Vertriebsexpertin und Businessmentorin
- >> Autorin von fünf Büchern
- >> 900 Seminare und Vorträge vor über 30.000 Teilnehmern
- >> Büros in Berlin und Los Angeles

IHRE ⁴ WICHTIGSTEN ÜBERZEUGUNGEN:

- >> Wir scheitern selten an mangelndem Wissen. Meist scheitern wir an fehlendem „Machen“.
- >> Erfolg ist nie eine Frage von günstigen Umständen, Talent oder Glück. Erfolg ist eine Frage von richtigem Handeln.
- >> CHANGE IST SCHON LANGE KEIN PROZESS MEHR, AUF DEN MIT EINER MAßNAHME REAGIERT WERDEN KANN – CHANGE IST EIN ZUSTAND!
- >> Der USP ist tot. Produkte und Dienstleistungen werden immer austauschbarer. Innovationen immer kurzlebiger. Der Produktvorteil löst sich auf. Um erfolgreich am Markt zu bestehen, brauchen wir etwas anderes: den UPP.

Kauter?"



Die ZUKUNFT gehört den MACHERN

KATJA PORSCH –

„Die wahrscheinlich ehrlichste
Motivationstrainerin Deutschlands.“

Radio eins

Die Zeiten haben sich verändert – das ist klar!

Der Markt heute funktioniert anders als vor 10 Jahren – das ist auch klar!

Produkte werden immer austauschbarer und vergleichbarer – auch das ist klar.

Aber: wenn uns das alles klar ist, wieso handeln wir heute noch so wie vor 10 Jahren?

KATJA PORSCH

- packt die Menschen da, wo Veränderung passiert: bei ihren Emotionen
- belehrt nicht und doziert nicht. Sie motiviert, regt zum Nachdenken an und bringt Menschen ins Handeln
- weiß: „Wenn das Pferd tot ist, steig ab.“ Sie reitet keine alten Plattitüden, verlässt sich nicht auf das, was gestern noch ging, sondern vermittelt das, was heute funktioniert.
- nimmt die Angst vor Veränderungen, bringt Menschen vom Problem- in den Lösungsmodus und lässt sie Chancen ergreifen
- ist davon überzeugt: nur wer mutig auf die Dinge zugeht, wird sie erreichen. Denn:

Wer wegrennt, wird gefressen!

ZERTIFIZIERUNGEN & MEHR

- 9 Levels Trainerin
- MSA Trainerin
- Lehrbeauftragte der GSA Academy
- Dozentin der Ostdeutschen Sparkassenakademie
- Im B2B- und B2C-Bereich zu Hause
- Professional Speaker GSA (SHB)
- Insight MDI® Beraterin

KLARTEXT & POWER

Sie haben eine klare Botschaft, die Sie vermitteln möchten?
Sie möchten, dass sich etwas bewegt, dass sich Dinge verändern?
Sie haben die Nase voll von immer dem gleichen Blabla und wünschen Sich endlich frischen Wind?
Wenn Sie dann auch noch Klartext, Authentizität und Power erwarten, dann sollten wir uns kennenlernen!

DIE VORTRÄGE:

VORTRAG 1: WER WEGRENNT WIRD GEFRESSEN – WECKE DEN MACHER IN DIR!

Die Zeiten haben sich verändert – das ist klar!
Der Markt heute funktioniert anders als vor 10 Jahren – das ist auch klar!

Wir müssen komplett umdenken – auch das ist klar!
Aber: Wenn uns das alles klar ist, wieso handeln wir heute noch so wie vor 10 Jahren?

Natürlich haben sich Strukturen verändert. In den meisten Unternehmen hat die Digitalisierung Einzug erhalten. Die Rahmenbedingungen sind angepasst, aber das Mindset der Mitarbeiter noch lange nicht. Es herrscht immer noch Angst und Starre, wenn an KI, Digitalisierung, Disruption usw. gedacht wird, anstatt die

Chancen zu suchen und diese zu ergreifen.

Die Frage ist: Warum tun wir uns so schwer damit, mit Veränderungen umzugehen?

Wir haben es nie gelernt. Wir sind in Zeiten der Sicherheit groß geworden. Uns wurde jahrzehntelang eingetrichtert, Fehler zu vermeiden und Scheitern zu verhindern. Die Zeiten der Sicherheit sind vorbei. Wenn wir daran festhalten, reiten wir das Pferd der Vergangenheit. Unternehmen mit einem Mindset der Vergangenheit werden in der Zukunft 4.0 genauso gnadenlos scheitern, wie bei dem Versuch, im Umkreis von 5 km eine Telefonzelle zu finden.

Erfahren Sie,

- wie Unternehmen es schaffen, dass Zögern, Zweifel und Angst in Zukunft der Vergangenheit angehören und wie Sie stattdessen ein MACHER-Mindset etablieren
- warum wir immer wieder aufs falsche Pferd setzen, in dem wir versuchen, die Umstände zu ändern, anstatt uns zu ändern
- wie Sie es schaffen, alte Erfahrungen los zu lassen und sich auf komplett neue einzulassen
- wie Ihr Team vor Herausforderungen und Hindernissen nicht mehr wegrennt, sondern ihnen mutig entgegengeht
- wie Sie die Chancen der Zukunft erkennen und ergreifen
- wie Sie aufhören, zuerst immer die Probleme zu sehen und zu wälzen und stattdessen Lösungen finden



VORTRAG 2: VOM USP ZUM UPP: WER „NUR“ VERKAUFT, VERKAUFT NICHTS MEHR

Das waren noch Zeiten! Als Produkte Alleinstellungsmerkmale hatten und Unternehmen sich durch Expertise, Geld oder Macht einen Marktvorteil verschaffen konnten. Aber der USP ist tot. Produkte werden immer vergleichbarer und austauschbarer. Die Zeiten, als Unternehmen mit Informationshoheit und Erfahren punkteten, sind vorbei. Informationen sind heute für jeden verfügbar, Wissen verdoppelt sich innerhalb von 24 Stunden, Kunden fühlen sich oft besser informiert, als ihr Berater.

Wenn sich alles verändert, können wir nicht stehen bleiben. Kunden kaufen heute anders als vor 10 Jahren. Der Markt tickt heute anders als vor 10 Jahren. Um da mithalten zu können, müssen wir uns verändern. Mit den Vertriebs- und Positionierungsstrategien der Vergangenheit wird das nicht gelingen. Wenn das Pferd tot ist, steige ab.

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 sich mit dem UPP (Unique Selling Proposition) 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 wir uns trotzdem darauf vorbereiten können
- wie Sie vom Informationsvermittler 2.0 zum Beziehungstuner 4.0 werden

VORTRAG 3: ZUKUNFT 4.0 – WAS WIR VON DEM „HOLLYWOOD-GEN“ LERNEN KÖNNEN

„Wir sollten ja etwas ändern, aber...“. Vielleicht kennen Sie diese „Ja-Aber-Mentalität“. Wir wissen, es ist Zeit zu handeln! Aber anstatt zu handeln, kommen sofort die Bedenken: Was ist, wenn...? Wird das funktionieren? Usw.

Natürlich macht es keinen Sinn, sehenden Auges in sein Unglück zu rennen. Es macht allerdings auch keinen Sinn, mit einem Problemfokus in unserer heutigen Welt erfolgreich werden zu wollen. Wir leben in einer Welt, in der die Dinge nicht mehr planbar sind. Veränderungen gehören zu unserem Alltag wie Watson und Alexa. Wenn es früher Erfahrungen und strategische Planung waren, die die Unternehmen nach vorne gebracht haben, so sind es heute Visionen, schnelles Handeln und kreatives Denken. Die Realität von heute ist vielleicht nicht mehr die Realität von morgen. Die Marktführer von heute sind vielleicht auch nicht mehr die Marktführer von morgen. Wer stehen bleibt, verliert. Wer nur auf Erfahrungen baut, baut auf Sand.

Erfahren Sie,

- was Sie von Hollywood lernen können, denn die Zukunft von morgen braucht Träume und Visionen anstatt Zweifel und Ängste
- warum Unternehmen heute Mut brauchen und nicht nur auf Erfahrungswerte bauen dürfen
- warum eine völlig neue Fehlerkultur im Unternehmen bestehen muss, um in Zukunft am Markt zu überleben
- warum es nie die Umstände sind, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden, sondern immer die Fähigkeit, das Beste aus den Umständen zu machen
- warum es eine neue DNA braucht, um Unternehmen und Mitarbeitern Halt in diesen stürmischen Zeiten zu geben und die gute, alte Werte-Charta ausgedient hat

PUBLIKATIONEN

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)

WECKE DEN MACHER IN DIR! UND HOLE DIR DEN ERFOLG, DEN DU HABEN WILLST.



INHALT

Wir können uns die schönsten und größten Dinge vornehmen, unseren Umsatz bis ins Kleinste planen, wenn wir nicht „machen“, und wenn wir immer wieder das Falsche machen, kommen wir nie an.

Erfahre warum wir automatisch immer wieder in die falsche Richtung laufen und lerne die 13 Erfolgsgesetze der Macher kennen.

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 positives 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)

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 Beispiele erleichtern die praktische Umsetzung.

>> 224 Seiten | ISBN 978-3869366371 | € 19,90

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

KUNDENSTIMMEN & Referenzen

„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 pfffigen 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.*

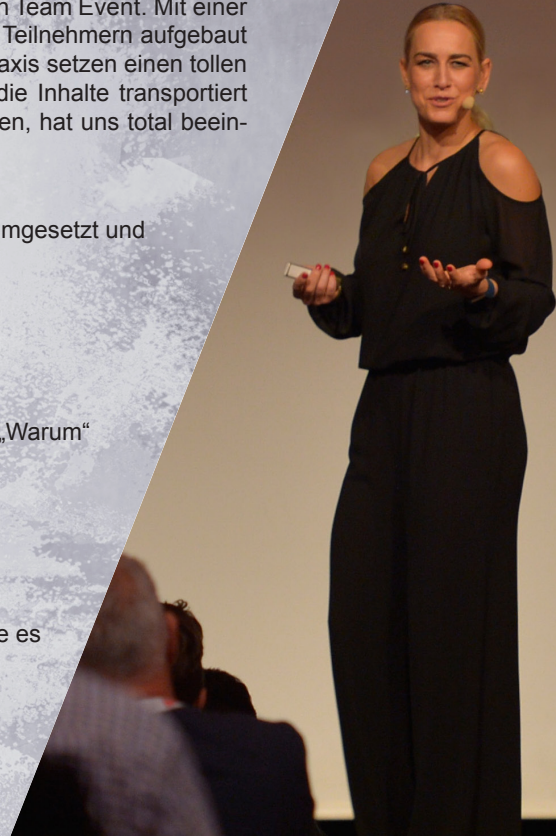
„Emotional, logisch völlig schlüssig und praxisnah. Eine höchst ansprechende und authentische Session.“
 >> *Hubertus Schmidt, Gesellschafter und GF Finanzportal24 GmbH*

„Spannend und hilfreich.“
 >> *Clemens Kreyenberg, GF Kreyenberg GmbH*

„Sie hat Emotionen geweckt.“
 >> *Dr. Ulrike Schröder, GF/GS TMI Service GmbH*

„Du kommst direkt auf den Punkt und ich verstehe sofort, was Du meinst. Besser noch: anhand Deiner persönlichen Stories sehe ich genau, wo der Knackpunkt bei mir liegt, auch wenn ich es vorher nur geahnt habe.“
 >> *Stephanie-Carolin Ahrens, Selbstständige Mentorin*

„Als Feedback kann ich Dir berichten, dass wir nach Umsetzen Deiner Strategie in den letzten 4 Wochen mehr Anfragen, vielversprechende Kundengespräche mit Großkonzernen hatten und mehr Bestellungen in der Pipeline haben als das ganze Jahr über.“
 >> *Maria Obiltschnig, CEO macchina.io*



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

KATJA PORSCH

GEFRAGTE EXPERTIN IN DEN MEDIEN

