

# 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 - NORMAL KANN JEDER!**

## **KATJA WEISS, WIE MAN IN HART UMKÄMPFTEN MÄRKTEN AN DIE SPITZE KOMMT**

- >> 50.000 Akquisegespräche aus dem Telefonbuch
- >> 25.000 überlebte Neins
- >> 10.000 Verkaufsgespräche
- >> unter den Spitzenverkäufern Deutschlands
- >> Abschlussquoten von 1:2 im Verkauf von Anlageimmobilien
- >> Top 100 Rednerin Europas
- >> erste Rednerin auf dem Secret Knock in den USA
- >> Initiatorin des Macher-Festivals und der Macher-Academy

## **DOCH SIE WEISS AUCH, WIE ES SICH ANFÜHLT, ALLES ZU VERLIEREN**

- >> Provisionen wurden nicht ausgezahlt
- >> nach mehreren Fehlentscheidungen folgten zwei unternehmerische Pleiten
- >> sie verlor alles: vom Auto, über die Kreditkarte, ihrer Wohnung, bis hin zu ihren Freunden und ihrem Stolz
- >> sie hatte Schulden und keine Idee, wie sie die jemals zurückzahlen sollte

## **VOR ALLEM ABER WEISS SIE, WIE MAN SICH AUS JEDEM LOCH WIEDER HERAUSHOLT!**

- >> eine der erfolgreichsten Motivationsrednerinnen
- >> Mitgründerin der ersten Startup Academy mit dem Land Kärnten
- >> gefragte Vertriebsexpertin und Businessmentorin
- >> Autorin von sechs Büchern
- >> auf internationalen Bühnen mit über 5000 Teilnehmern zu Hause
- >> 1000 Seminare und Vorträge vor über 100.000 Teilnehmern
- >> Inhaberin von Büros in Berlin und Los Angeles
- >> betreut Kunden wie HDI, Redbull, VW, diverse Großbanken, Talanx, usw.

A woman with blonde hair in a ponytail, wearing a black off-the-shoulder top, is speaking on a stage. She is holding a small white object in her right hand and gesturing with her left hand. The background is a large screen with green text that is partially visible as "iter?".

# 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 früher – 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? Wieso reden wir immer noch über Change-Prozesse, obwohl Change schon lange kein Prozess mehr ist, sondern ein Zustand? Und wieso versuchen wir immer noch, gegen Veränderungen anzukämpfen, anstatt sie anzunehmen und das Beste aus ihnen zu machen?

## **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
- Insight MDI® Beraterin
- Lehrbeauftragte der GSA Academy
- Dozentin der Ostdeutschen Sparkassenakademie
- Im B2B- und B2C-Bereich zu Hause
- Professional Speaker GSA (SHB)
- Ehrenbotschafterin Strassenkinder e.V
- Top 100 Rednerin Europas

# **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:**

### **1) WECKE DEN MACHER IN DIR**

**In diesem Vortrag rüttelt Katja wach und motiviert. Sie pickst auch mal mit dem Finger in die Wunde und regt zur Selbstreflexion an. Sie lebt und vermittelt eine ihrer wichtigsten Botschaften: Wer liegenbleibt und aufgibt, verliert. Ganz nach ihrem Credo: „Wir können die Umstände oft nicht ändern. Aber wir können immer ändern, was wir aus ihnen machen.“ Sie fokussiert sich in diesem Vortrag auf den wichtigsten Muskel, den wir für Erfolg haben: Unser Mindset.**

---

### **2) FUCKING CHANGE**

**„Change ist schon lange kein Prozess mehr. Es ist ein Zustand!“ Wie es gelingt, diesen Zustand als „normalen Zustand“ zu akzeptieren, darüber redet Katja Porsch in ihrem Vortrag „Fucking Change: Willkommen in der Normalität!“**

**Sie gibt den Teilnehmern die wichtigsten und erprobtesten Strategien an die Hand, wie sie mit den Veränderungen der Zeit nicht nur umgehen lernen, sondern sie vor allem für sich nutzen können. Sie zeigt auf, wie wir am Steuer dieser Veränderungen sitzen und uns nicht mehr von ihnen steuern lassen.**

### **3) VOM USP ZUM UPP: WER „NUR“ VERKAUFT, VERKAUFT NICHTS MEHR!**

Produkte sind immer austauschbarer und vergleichbar. Der klassische Produktverkauf ist genauso tot wie das Hardselling der 80/90er Jahre und die reine Beratung. Wer sich heute hinter seinem Produkt versteckt, wer glaubt, nur über Fachwissen und eine Top Beratung punkten zu können, hat keine Chance mehr! Kunden können sich online über jedes Produkt bis ins kleinste Detail informieren, künstliche Intelligenz nimmt einen immer größeren Part ein und Kunden werden selbst zu Experten. In diesem Vertriebsvortrag zeigt Katja Porsch auf, worauf es wirklich ankommt beim erfolgreichen Verkauf: Dem UPP, der Unique Personal Proposition. Was ist es, dass Dich als Persönlichkeit einzigartig macht? Wie schaffst Du es, als Persönlichkeit sichtbar zu werden und vor allem: Wie setzt du diese starke Zukunftswaffe erfolgreich im Verkauf ein?

---

### **4) SCHAFFEN SIE DAS TEAM DER ZUKUNFT: DAS MACHER-TEAM**

„Wer wartet, verliert.“ Noch nie war dieser Spruch so wahr, wie in unserer heutigen Zeit. Wissen und Informationen verdoppeln sich innerhalb von 24 h.

Die Frage ist: Bist Du der Busfahrer in dieser schnelllebigen Zeit oder der Passagier? Katja Porsch zeigt in diesem Teamvortrag auf, wie wir es schaffen, unsere Teams vom Passagiersitz ans Steuer zu holen. Denn nur wer vorne sitzt, kann lenken. Sie legt ihren Fokus darauf, nicht nur das Team als Ganzes stark und erfolgreich zu machen, sondern sich vor allem auf die Fähigkeiten des Einzelnen zu fokussieren. Denn: je stärker der einzelne, umso stärker das Team.



# 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)

## 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

## 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.

## 30 MINUTEN VERKAUFSABSCHLUSS

erschienen im Gabal-Verlag



### INHALT

Erfolg im Vertrieb und Verkauf bedeutet: nicht nur anfangen, sondern auch zum Abschluss kommen. Reine Abschluss-techniken 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

## MILESTONES

Joint Venture Publishing



### INHALT

THE DESTINATION OF YOUR DREAMS IS JUST A MILESTONE AWAY! Without a goal, a dream is just a wish. Milestones reveals how you can bring awareness to your dreams and achieve the goals that spur you toward your ultimate success. Authors

Peter Brandl, Katja Porsch, and Greg Reid take you on a journey with Heidi, an aspiring corporate executive who faces challenges on her path to success. Through her mentors, John and Mia, she learns the real principles of happiness and success. When she applies them to her career and life, she discovers her entrepreneurial spirit ... and life-changing relationships.

>> 121 Seiten | ISBN 978-1735165707 | € 16,98

# KUNDENSTIMMEN & Referenzen

„Mit ihrer Bühnenpräsenz schafft Katja Porsch es sofort, die 100%ige Aufmerksamkeit aller Teilnehmer für sich zu gewinnen. Es macht wirklich Spaß zu sehen, wie dieses Thema der Zielgruppe motivierend, unterhaltsam, kurzweilig und mit Metaphern aus dem täglichen Leben präsentiert wird.“

>> Alexander Boneberger - Red Bull

„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 pffiffigen 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

„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

„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  
Amberger Werkzeugbau  
AOK systems  
Atoss Software AG  
ATV GmbH  
AvanCarte  
Bärmreuther+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  
Red Bull  
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



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.**

Losser, 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 wut 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 Schilfrüchen: „Ich habe gelernt, dass wir zu jederzeit 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 9783930308111 im Dezember 2016 im Goltegg Verlag erschienen. Das Buch hat 250 Seiten und kostet 19,95 Euro.

ANZEIGE



Windener Tagesblatt LOKALES SPORT WELTNEWS ARCHIV

**+ Mitreißender Vortrag beim Neujahrsempfang der Diakonischen Werkstätten**

Claudia Hyna am 01.03.2017



**SCHIEDERN ALS CHANCE**

Wir gehen, verlieren und haben die Chance, neue Wege zu entdecken...  
 - Ein Scheitern ist ein Erfolg.  
 - Ein Scheitern ist ein Erfolg.  
 - Ein Scheitern ist ein Erfolg.



**KATJA PORSCH**  
**GEFRAGTE EXPERTIN**  
**IN DEN MEDIEN**