

Billigere Preise können die Wettbewerbsfähigkeit nicht sichern!

5 Sterne Redner Prof. Dr. Marco Schmäh ist leidenschaftlicher Wirtschaftsingenieur und Professor für Betriebswirtschaftslehre, Marketing und Vertriebsmanagement. Vom Key Account Manager in einem Großkonzern wechselte er in die Forschung und Lehre. Hier befasst er sich speziell mit den Themen Unternehmertum, unternehmerisches Denken und Vertrieb. Er ist Vordenker und Pionier im Bereich der kundenorientierten Leistungsgestaltung. Mit dem von ihm entwickelten Value Based Selling®-Konzept gelingt es Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen im Premiumsegment zu platzieren und dadurch höhere Margen zu erzielen. In seinen fundierten Vorträgen zeigt er Unternehmen jedoch nicht nur, wie sie...



Wirtschaftsingenieur, Dozent, Managementberater

Fachgebiet(e): *Unternehmerisches Denken, Marketing & Vertrieb, Value Based Selling*

Deutsch, Englisch

MEDIEN



UNTERNEHMERPERSÖNLICHKEITEN
VERSTEHEN
Preis: 32,99 €

VORTRÄGE

- VALUE BASED MARKETING – DIE STRATEGIE DER CHAMPIONS
- NEUE GESCHÄFTSMODELLE VERSTEHEN UND UMSETZEN
- MIT SPITZENVERKÄUFERN ZUM SCHNELLEREN VERTRIEBSERFOLG
- VALUE-BASED-SELLING® - STATT PREISKAMPF: WERTE FÜR DIE KUNDEN SCHAFFEN
- UNTERNEHMERISCHES DENKEN - VERSTEHEN UND NUTZEN

TEILNEHMERSTIMMEN

„[...] die gestrige Veranstaltung mit Herrn Prof. Schmäh war ein toller Erfolg. Er hat das Thema ‚Value Based Selling‘ praxisnah, humorvoll und mit einer sehr professionellen Einstellung unseren Partnern näher gebracht. Vielen Dank für die tolle Empfehlung und die sehr angenehme Zusammenarbeit. Wir werden Ihr Haus und Herrn Prof. Schmäh gerne weiterempfehlen [...].“

Humberto Duarte / PIN (Partner im Netzwerk)

ZUFRIEDENE KUNDEN

Dresdner Bank	PIN
Siemens	arvato

Ein umfangreiches Profil mit Referenzen, Teilnehmerstimmen, Videos u.v.m. finden Sie unter: 5sr.de/mj

↓ SCHREIBEN SIE EINE E-MAIL AN



M.SCHMAEH@5-STERNE-REDNER.DE

↓ JETZT ANRUFEN



+49 (0) 9071 770 35-0

IHR ANSPRECHPARTNER: MICHAEL KÜRZEDER

↓ LINK ZUM PROFIL

