

# P O R T F O L I O



## SPEAKER | TRAINER | AUTOR

**Für Ihre Mitarbeiter-Weiterbildung – als Inhouse-Veranstaltung in Ihrem Unternehmen:**  
Verkaufstraining, Motivationskick, Seminar, Workshop, Vertriebsschulung, Kick-off, Denkklausur...

**Für Ihre Business-Events – als Keynote Speech oder Impulsvortrag:**  
Kongress, Fachtagung, Verbandstag, Unternehmertag, Messe, Jubiläum, Kundenveranstaltung...

**Zielgruppen – passgenau nach Ihren Vorstellungen:** UnternehmerInnen, Entscheider, Führungskräfte, Vertrieb, Verkauf, Marketing, Human Resources, Produktmanagement, Projekt- und Teamleitungen, Kundenservice, Disposition, Basismitarbeiter mit Kundenkontakt...

## Kundenkommunikation – Verkauf – Verführung

### • EMOTIONALES VERKAUFEN - DIE KUNST DER CHARMANTEN VERFÜHRUNG

In einer Zeit, in der ein guter Verkäufer eher den Kunden „kaufen lässt“, als dem Kunden „verkauft“ braucht es wirkungsvolle Werkzeuge, für eine kluge und Erfolg bringende Begleitung des Kunden in seiner Kaufentscheidung. Und da Kunden unterschiedliche Menschentypen sind, braucht es neue Impulse, um jeden Kunden zu erreichen. Ihn abzuholen wo er ist und in eine für ihn bessere Zukunft zu führen. Ein Tag für alle, die schon gut im Vertrieb sind. Und für alle, die genau dahin wollen kurzum zur Optimierung und Auffrischung.

- Was Ihre Kunden wirklich suchen – wovon sie träumen – wie sie angesprochen werden wollen
- Wie Emotionales Verkaufen im gnadenlosen Verdrängungswettbewerb und Internet-Zeitalter funktioniert
- Wie Sie Kunden in ihrer Kaufentscheidung begleiten, das „Motiv hinter dem Motiv“ erkennen (Verkaufpsychologie)
- Wie Sie Begehrlichkeiten wecken, führen, verführen und positives „Kopfkino“ erzeugen
- Wie Sie weg kommen vom Produkt orientierten Denken und Sprechen
- Wie Sie Kundenverkaufsgespräche souveräner und effektiver führen – und immer zur Entscheidung kommen
- Wie Sie Ihre Kunden richtig ansprechen – NO GO's in der Kundenansprache mit wirkungsvollen positiven Alternativen (Kontaktaufnahme, Begrüßung, Bedarfsklärung, Frage- und Abschlusstechnik, Körpersprache, Angebotspräsentation, Einwände wie z.B. „zu teuer“ positiv umwandeln, Zusatzverkäufe steigern, Verabschiedung, Verbleib)
- After-Sales-Potenziale + Empfehlungsmanagement: Wie Sie aus Ihren Interessenten begeisterte Fans machen
- Türöffner, um Umsätze, Abschlussquoten, den Spaßfaktor und die Kundenbegeisterung spürbar zu erhöhen
- Optional: Wie Sie Best Ager 50+ als Kunden gewinnen, begeistern und behalten!
- Vertrauen, glaubwürdige Kommunikation und konsequente Beziehungspflege sind 60 % Ihres Erfolgs!

*"In einem schwieriger werdenden Marktumfeld und bei zunehmend mehr austauschbaren Produkten wird es zukünftig nicht mehr ausreichen nur kundenorientiert zu denken und zu arbeiten. Hier ist KUNDENBEGEISTERUNG gefragt, ein intelligentes Kundenmanagement, um FANS und Sympathisanten für Ihr Unternehmen zu generieren. Kunden geben ihr Geld - Fans geben ihr Herz und ihre Verbundenheit zu Ihren Produkten und zu Ihrem Unternehmen. Kunden muss man locken - Fans kommen von allein" (Hans-Georg Pompe)*



## Personalmarketing – Strategien im demografischen Wandel

- **Welchen Einfluss hat der demografische Wandel auf das Marketing?**  
Konsequenzen für Services und Kommunikation \* NO GO's in der Kundenansprache
- **Mitarbeiter 50+ als wertvolle Edelsteine für Ihr Unternehmen!**  
Erfahrungswissen, Weitblick, Integrität sind gefragte Kompetenzen im Arbeitsmarkt.  
Wie können Unternehmen auf den demografischen Wandel reagieren? Was treibt ältere Mitarbeiter wirklich an? Wie werde ich ein attraktiver Arbeitgeber? Wie können sich jüngere und ältere Mitarbeiter ergänzen?



**HANS-GEORG POMPE** ist Unternehmer, erfahrener Speaker und Trainer, Hochschuldozent und Buchautor. Er war 18 Jahre im Management und Marketing renommierter Dienstleistungsunternehmen tätig und ist seit 2004 erfolgreicher Unternehmer mit POMPE MARKETING. Er gilt als anerkannter Experte für emotionales Verkaufen, Kundenverführung und die Zielgruppe Best Ager 50+. Pompe hält Vorträge sowie Inhouse-Trainings, berät und unterstützt Unternehmen in der Umsetzung. Seine Kunden kommen aus Deutschland, Österreich, Luxemburg, Südtirol, Mallorca, Schweiz.

Mehr Infos: [www.pompe-marketing.com](http://www.pompe-marketing.com)

**BÜCHER:** „Marktmacht 50plus“, 3. Auflage, Springer Gabler  
„Boom-Branchen 50plus“, Springer Gabler

## ANFRAGE + BUCHUNG

**HANS-GEORG POMPE**  
c/o POMPE MARKETING

Werner-von-Siemens-Str. 2-6  
Gebäude 5108  
76646 Bruchsal / Germany

T +49 (0)7251 3036350  
M +49 (0)173 6230309

[hgp@pompe-marketing.com](mailto:hgp@pompe-marketing.com)  
**[www.pompe-marketing.com](http://www.pompe-marketing.com)**

**KUNDEN-REFERENZEN** (Auszug)



Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks e.V.

