

REINHARD BLANKE



SPEAKER.
TRUST EXPERT.
LEADERSHIP.

REINHARD BLANKE

MUTMACHER IN FÜHRUNG UND WIRTSCHAFT

REINHARD BLANKE

SPEAKER.

VORTRÄGE JENSEITS
DER LANGEWEILE

TRUST EXPERT.

MUTMACHER: INITIATIVE
BEDINGUNGSLOSES GRUNDVERTRAUEN®

LEADERSHIP.

MENSCHENGERECHT
FÜHREN UND DIENEN

WWW.REINHARDBLANKE.COM

VERTRAUEN

ZÄHLT ZU DEN RELEVANTESTEN

WETTBEWERBSVORTEILEN

UNSERER ZEIT.

SEINE VORTRÄGE UND

WORKSHOPS SIND GEFRAGT -

BEI FORTSCHRITTLICHEN

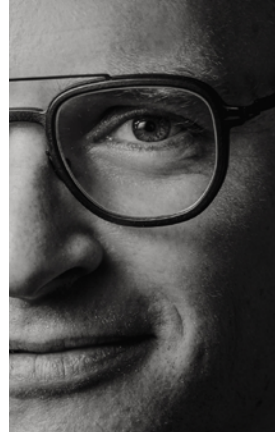
FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEITEN

UND SOLCHEN DIE

ES WERDEN WOLLEN.

LIEBE LESER,
LIEBE LESERINNEN,

wie schön, dass Sie da sind!



An dem Tag an dem ein Kunde für mich selbstverständlich wird, werde ich mein Gewerbe abmelden. Das ist ein Versprechen. Ich bin mir sehr bewusst darüber, wie wertvoll Versprechen sind. Sie können ein Fundament für Vertrauen bilden. Umso wichtiger ist mir, Ihnen nur zu versprechen, was ich auch sicher einzuhalten vermag. Zum Beispiel meinen Leitstern für Ihr Kundenerlebnis:

Vorträge jenseits der Langeweile!

Das Banale, das Glattgeschliffene oder auch das perfektioniert politisch Korrekte ist seelische Körperverletzung am Publikum. Eine Sammlung von Grenzüberschreitungen macht allerdings ebenso wenig Sinn. Eine gute Balance ist wichtig, denn dieser Leitstern bedeutet für Sie auch, dass Sie sich auf Achtsamkeit und Ausgewogenheit verlassen können.

Ich baue Brücken zwischen Menschen. Im Vertrauen.

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Reinhard Blanke'.

REINHARD BLANKE
TRUST EXPERT

„REINHARD BLANKE
HAT GROSSES
FINGERSPITZENGEFÜHL IN
PERSONAL- UND
FÜHRUNGSFRAGEN. WIR
HABEN IHN ALS
SEHR GUTEN ZUHÖRER,
SCHNELLDENKER
UND SEHR GUTEN REDNER
ERLEBT.“

NICOLE H., GESCHÄFTS-
FÜHRERIN, ZÜRICH



REINHARD BLANKE

09 | VORTRÄGE JENSEITS DER LANGEWEILE

- 11 | DER MENSCH IN ZAHLEN
- 12 | WER PREISE REDUZIERT, SENKT DIE...

VORTRÄGE & KUNDENNUTZEN

- 16 | VERTRAUEN
- 21 | VERKAUFEN
- 24 | WANDEL DER ZEIT
- 28 | LEADERSHIP
- 31 | VORTRÄGE AUF EINEM BLICK
- 34 | TEAM TRUST

IM PROFIL

- 37 | JEDER MENSCH IST EINE FÜHRUNGSKRAFT
- 39 | MEILENSTEINE
- 40 | REINHARD, WAS IST DAS ALLERWICHTIGSTE?
- 44 | PRESSE
- 45 | EXCELLENCE AWARD

KONTAKT

- 48 | WIR HÖREN HIN
- 49 | KUNDENSTIMMEN
- 50 | IMPRESSUM

07 | REINHARD BLANKE



REINHARD BLANKE

TOP SPEAKER.

WENN
ROBINSON
CRUSOE

SICH GENAU EINE GEFÄHRTIN
HÄTTE WÜNSCHEN KÖNNEN

- ES WÄRE DIE **KI**
GEWORDEN .

REINHARD BLANKE

VORTRÄGE JENSEITS VON LANGeweILE.

SPEAKER + TRUST EXPERT

Reinhard Blanke ist ein Verkäufer. Er hat damals sein Handwerkszeug noch sehr klassisch im brettharten Direktvertrieb gelernt. Da wo es keine Ausreden gibt hinter denen man sich verstecken kann. Es hat dann etwa 10 Jahre gedauert bis er erstmals Führungsverantwortung für andere übernahm und parallel hat er sich dann zum Experten für Vertrauen entwickelt.



„Ich habe das selbst jeden Tag gelebt und zwar im Vertrauen zu meinen in Summe etwa 5.000 Mitarbeitern. Es geht mir also um Trust Leadership und zwar insbesondere im Kontext von einer Führungskultur die altpreuussische Prinzipien von Anweisung, Ausführung und Kontrolle in die aktuelle Zeit überführt.“

Reinhard Blanke sagt dazu gerne menschengerechte Führung.

Was ihm oft von anderen gespiegelt wird ist:
ER SEI EIN MUTMACHER.

Ein Mutmacher für eine Führungskultur die menschliche Beziehungen und wirtschaftlich grandiose Ergebnisse miteinander in Einklang bringt. Zu seinen Kunden zählt er bodenständige Führungspersönlichkeiten jeder Branche, vom weltweit tätigen Mittelständler bis zum aussichtsreichen Start-Up. Er arbeitet im Grunde überall, gerade wenn er als Keynote Speaker europaweit für Vorträge gebucht werde. Für vertrauliche Gespräche oder Workshops empfängt er seine Kunden auch in seinem Berliner Büro in der Friedrichstraße. Während seiner stets heiteren Vorträge kommt es stellenweise zu eingängigen Appellen, die selbstverständlich unterhaltsam und Grenzen wahren eingesetzt werden, um das Publikum an bestimmten Stellen aufzurütteln, positiv mitzureißen.



„HALTE DICH FERN VON FEHLERFESTSTELLUNGSKOMITEES. SIE FINDEN FÜR JEDE IDEE EINEN GRUND WARUM MAN IHR NICHT VERTRAUEN KANN.“

WWW.REINHARDBLANKE.COM

4775

Mitarbeiter selbst geführt.

Es könnten auch 100 weniger oder 200 mehr gewesen sein. Entscheidend ist: Gelebte Praxiserfahrung ist ein unverzichtbarer Lehrmeister. Machen ist wie denken - nur viel herausfordernder.

716

Workshops & Beratungen.

So vielen Menschen bestmöglich gedient. Auch mal ohne eine Rechnung zu schreiben. Ehrensache.

1.280.0000

Kunden Kilometer gereist.

Google maps sollte nicht die KI fürchten - sondern den Tag an dem Reinhard Blanke ins Routenplanungsbusiness einsteigt. Im Ernst: Von Zürich, über Eisenhüttenstadt bis Stockholm und Pinneberg - er ist im Kopf ebenso flexibel wie örtlich belastbar und reiseerfahren.

NIE

das Vertrauen verlohren!

REINHARD BLANKE

„WER PREISE
REDUZIERT, STÄRKT
VERUNSICHERUNG
UND SENKT DIE
NUTZENVERMUTUNG
DER KUNDEN.“

PREISAUFWERTER &
MARKENWACHSTUMSOPTIMIERER.



*Nur noch heute!
Befristetes Angebot!
Jetzt kaufen und X % sparen!
Exklusive Vorteile sichern!*

Viele dieser wohlbekannten Platitüden
entspringen aus der selben Quelle:

Es ist das mangelnde Vertrauen in die eigene Kraft. In die Stärke des Produktes. In das einzigartige Kundenerlebnis das man als Unternehmen geschaffen hat.

Möglicherweise begleitet durch eine paar sehr reale Selbsterkenntnisse. Erkenntnisse die dem Rabattanbieter klar machen, dass sein Angebot möglicherweise zutiefst banal und austauschbar ist. Und auch das Gegenteil ist wahr: Weil gelebte Branchenpraxis ungerne hinterfragt wird, lassen sich selbst starke Anbieter zu Rabattaktionen verleiten. Pragmatismus, Einfachheit oder angelsächsische Vorbilder. Gründe gibt es derer Viele. Wir dürfen großartige Kundenlösungen schaffen und täglich unser Bestes geben um dauerhaft angemessene Preise zu gestalten. Darin liegt eine Verlässlichkeit, die durch jede Rabattaktion untergraben wird.

**„Wer nichts kann und sonst nichts weiss -
der verkauft nur über den Preis.“**

„You have to believe in yourself. That’s the secret.“ Diese Worte, die Charlie Chaplin zugeschrieben werden, bringen es trefflich auf den Punkt. Diesen Glauben, dieses Vertrauen, tief in Organisationen und Menschen zu verankern - dafür steht Reinhard Blanke.

**Mehr in seiner Keynote oder in systematischen
Workshops am Ort der Kundenwahl.**

REINHARD BLANKE
VORTRÄGE & KUNDENNUTZEN

00 VERTRAUEN

MUTMACHER IN FÜHRUNG
UND WIRTSCHAFT.

01 VERKAUFEN

BEZIEHUNGSSPEZIALIST STATT
MARKETINGMATHEMATIKER

02 WANDEL

KUNDEN APPLAUDIEREN
NUR FRÖHLICHEN CLOWNS.

03 LEADERSHIP

LEITWÖLFE
FÜR'S LEBEN.



TRUST EXPERT.

REINHARD BLANKE

REINHARD BLANKE

WARUM DAS BEDINGUNGSLOSE GRUNDVERTRAUEN GEHÄLTET AUFWERTET?

Basis Keynote Vertrauen.

Vertrauen in gute Führung, in Gesellschaft und auch im Kontext von grandiosen Umsatzentwicklungen hat drei Ebenen.

01 Die erste Ebene ist das ERFOLGSVERTRAUEN.

Also das Vertrauen darin, dass unsere Strategie zu den gewünschten Ergebnissen führen wird.

Das zahlt darauf ein am Ball zu bleiben, statt im Quartalstakt eine neue Sau durchs sprichwörtliche Dorf zu treiben. Kontinuität statt Aktionismus.

02 Die zweite Ebene ist das BEZIEHUNGSVERTRAUEN.

„MENSCHEN
WOLLEN
WAHRGENOMMEN
WERDEN.“



Der Mitarbeiter Müller-Meyer, dem traue ich das zu, der macht das schon so das es wirklich gut wird. Und er vertraut mir, dass ich voll hinter ihm stehe.

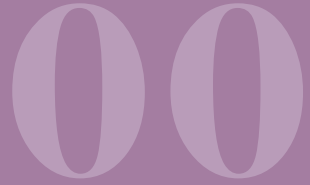
Das zahlt ein auf geringere Fluktuation und schützt vor Fachkräftemangel.

03 Die dritte Ebene ist das UR-VERTRAUEN.

Alles was schief gehen konnte bei dem „Projekt für das neue CRM System“, ist auch schief gegangen. Und nun trotzdem daran zu glauben, dass alles gut werden wird, weil diese Niederlage nur ein Anlaufnehmen darstellt.

Das zahlt ein auf Resillienz im Angesicht großer Veränderungen oder Herausforderungen.

Als Gründer der Initiative für bedingungsloses Grundvertrauen® setzt sich Reinhard Blanke für ein Gesellschafts- und Führungsmodell ein, dass Brücken baut, statt Mauern zu errichten.



00 KEYNOTE VERTRAUEN

Unsere Kunden buchen unabhängig der Auswahl einer der nachfolgenden Modul-Keynotes automatisch eine unterhaltsame Basis-Keynote zum Thema Vertrauen.

Die Basis-Keynote bedeutet inhaltlich für sie:

Wie Vertrauen Menschen und Unternehmen voran bringt, wie Vertrauen wirkt und warum es als Mittel zur Führung, Mitarbeiter- und Kundenbindung so geeignet ist.

Reinhard Blanke beleuchtet ebenso heiter wie mitreißend den historischen, philosophischen und wissenschaftlichen Hintergrund des Vertrauens.

Er stellt dabei nachvollziehbaren Kontext zur heutigen Zeit und den Bedürfnissen von Gesellschaften, Unternehmen und Mitarbeitern her.



EXCELLENCE
SALES.

REINHARD BLANKE



WER NICHTS

UNTER-
NIMMT

ERLEBT WENIGER

RÜCK-
SCHLÄGE

WWW.REINHARDBLANKE.DE



REINHARD BLANKE

BEZIEHUNGS- SPEZIALIST STATT MARKETING- MATHEMATIKER

Verkäufer im Kreissaal.

Menschen sammeln verkäuferische Erfolge, ohne dass zu bemerken. Mehr noch: Sie glauben, dass sie gar keine Verkäufer seien! Nur: Sie bekommen den Traumjob, überzeugen einen anderen Menschen von einem Date oder gar davon den Bund der Ehe einzugehen. Bekommen Babys!

Das größte Glück der Eltern ist ein neugeborenes Baby in den Händen zu halten und meist sind die Wehen nach der Geburt bald vergessen. Hast Du schon mal ein Baby beobachtet? Es zieht die gesamte Aufmerksamkeit auf sich! Es ist der Mittelpunkt im Raum. Im Vertrauen.

Es liegt also auf der Hand: Sich selbst haben die meisten Menschen im Grunde schon recht häufig gut verkauft. Und als vertrauenswürdig werden wir alle geboren.

„Jedes Gespräch im Leben ist ein
Verkaufsgespräch.“

01

01 KEYNOTE VERKAUFEN

Zielgruppe: Verkauf, Verkaufspersonal, Führungskräfte im Verkauf, verkaufsorientierte Organisationen, Kunden liebende Unternehmen und Vorstände.

Inhalt: Ohne negative Absicht verhalten sich manche Verkäufer wie Marketing-Mathematiker, statt wie Beziehungsspezialisten. Kundenzentrische Kulturen dominieren derweil ganze Branchen, oft sogar losgelöst von den gerade herrschenden Umständen. Diese Keynote schildert was kundenzentrische Blickwinkel in Verkaufsorganisationen auszeichnet und wie sie dauerhaft gelingen können. Reinhard Blanke unternimmt eine heitere Reise durch Irrungen und Wirrungen verkäuferischer Organisationen. Außerdem klärt er warum manche Menschen und Unternehmen zu Star-Verkäufer/innen werden. Eine Hommage an ein Leben für den Verkauf!

Nutzen: Impulse für bessere Verkaufsergebnisse, markenbezogenes Selbstvertrauen & selbstsicherere Verkäuferinnen und Verkäufer.



MUTMACHER.

DEIN LEBEN IST DEIN APPLAUS!

REINHARD BLANKE

REINHARD BLANKE

KUNDEN APPLAUDIEREN NUR FRÖHLICHEN CLOWNS.

Digitaler Wandel der Zeit..

Weltuntergangsszenarien sind ihm fremd. Er hält daher ausschließlich Keynotes mit einer positiven Conclusio - ohne dabei den Blick von der Realität abzuwenden. Sie machen Mut und zahlen auf die wichtigste Währung zwischen den Menschen ein:

dem Vertrauen.



**„VERTRAUEN ZÄHLT ZU DEN RELEVANTESTEN
WETTBEWERBSVORTEILEN UNSERER ZEIT.**

**SEINE VORTRÄGE UND WORKSHOPS SIND
GEFRAGT - BEI FORTSCHRITTLICHEN FÜHRUNGS-
PERSÖNLICHKEITEN UND SOLCHEN DIE ES
WERDEN WOLLEN.“**

02

02 KEYNOTE: WANDEL DER ZEIT

Zielgruppe: Unternehmen und Organisationen in einer intensiven (digitalen) Phase des Wandels, möglicherweise in einer potentiell oder tatsächlich kritischen Gesamtsituation.

Inhalt: Führung in Situationen intensiven Wandels erfordert zu allererst ein Vertrauen darin, dass alles gut werden kann. In diesem Anfang entscheidet sich das Ende oder der Neubeginn. Die Betroffenen aller Ebenen empfinden in diesen Momenten jedoch manchmal das Gegenteil: Frust, Angst oder Sorgen. Reinhard Blanke greift diese Gefühlslagen motivierend auf und zeigt Wege in Situationen die manchen als wegelos erscheinen mögen. Er verdeutlichtet weshalb Wandel ein Normalzustand ist und wie er nützlich für jeden Einzelnen und das Unternehmen werden kann.

Nutzen: Positive Impulse - für Licht in verunsichernder Veränderung. Experten-Appelle die das Vertrauen der Zuschauer stärken und an Optimismus und persönliche Tatkraft appellieren.



TRUST
LEADERSHIP.



REINHARD BLANKE



DER
WILLE
IST DER
**STÄRKSTE
MUSKEL**

IM MANAGEMENT-MARATHON.

REINHARD BLANKE

LEITWÖLFE FÜR'S LEBEN.

Leadership Excellence.

Jeder darf über gute Führung sprechen. Im Idealfall aus echter, gelebter Erfahrung.

Reinhard Blanke führte über 5.000 Kolleginnen und Kollegen im Verkauf. Im Einzelhandel lernte er schnell, dass Detailarbeit im Grunde für jede Branche entscheidend ist. Und diese kann nur gelingen, wenn die Menschen das Unternehmen und die strategischen Ziele auch mittragen.

„Chef/in wirst du in den Herzen, nicht in den Hierarchien.“

Eine dienende Grundhaltung ist dabei von großer Bedeutung. Dabei gilt es Einseitigkeit zu vermeiden. Eine Balance herzustellen.



„PERFEKTION IST INTELLEKTUELL GESTÜTZTE SELBSTSABOTAGE.“

Zwischen den Interessen von Kunden, Mitarbeitern, Gesellschaftern und den eigenen Haltungen.

Und doch gibt es diese Menschen die Führungsverantwortung übernehmen, dann alles anders als nach Lehrbuch machen und trotzdem lebenslang größte Hochachtung genießen. Persönlichkeiten die einen Raum betreten und jeder dort ist sich sicher: Hier steht ein Leader vor uns.

Echte Leitwölfe für's Leben.

Reinhard Blanke ist insbesondere für diejenigen da, die nicht zu diesen wenigen, fast magischen Charakteren gehören. Ganz normale Menschen wie er selbst. Angetreten um Menschen zu dienen, Unternehmen zu führen, Kunden zu begeistern.

03

03 KEYNOTE LEADERSHIP

Zielgruppe: Leadership Excellence, Führungskräfte, Vorstände, Aufsichtsräte, Unternehmer, Start-Ups.

Inhalt: Jeder Mensch ist eine Führungskraft. Reinhard Blanke erläutert warum das so ist und wie dieser Umstand für die Führung von Mitarbeitern und Organisationen jeder Größe einen Mehrwert entwickeln kann. Er zeigt dabei Verständnis für die hohen Anforderungen gelingender Führung: Kunden, Gesellschaftern, der eigenen Familie und Mitarbeitern gerecht werden - alles gleichzeitig? Dafür braucht es Mut: Zur eigenen Wahrheit, zu fortschrittlichem, ausgewogenem Vorausdenken und gleichzeitig auch zum Nicht-Perfekt-Sein zu stehen. Haltung zeigen. Herzen gewinnen. Menschengerecht führen und Zukunft gestalten, statt auszuhalten. Die KI-Technologie umarmen, um Spannungsfelder aus steigenden Kosten und Kundenansprüchen zu überbrücken und auch übermorgen noch Marktrelevanz zu besitzen.

Nutzen: Impulse für fortschrittliche Führungsqualitäten im Umfeld stetigen Wandels und hoher nationaler wie internationaler Anforderungen und Veränderungen.

Leadership for tomorrow.

00 VERTRAUEN.

*Keynote für bedingungsloses Grundvertrauen
in Führung, Gesellschaft und Wirtschaft.*

01 VERKAUF.

*Keynote für mehr Selbstvertrauen der Verkaufsteams
und nachhaltige Verkaufserfolge.*

02 WANDEL.

Keynote für Momente der Verunsicherung.

03 LEADERSHIP.

Keynote für menschengerechte Führung.

**EINLANDUNG:
BERATUNG**



BUCHUNGSOPTIONEN:

Folgende Vorträge sind buchbar:

BASIS (=Vertrauen)

BASIS + MODUL VERKAUF

BASIS + MODUL WANDEL

BASIS + MODUL LEADERSHIP

oder ein Mix der Module

„**STARKER AUFTRITT!
UND SEHR POSITIVES
FEEDBACK UNSERER
GÄSTE!**“ TOBIAS WESCHE,
BMW | WELLER GRUPPE

JETZT REINHARD BLANKE BUCHEN:
WWW.REINHARDBLANKE.DE

EINLANDUNG:
BERATUNG



- # Dauer nach Wunsch, Reinhard Blanke ist für seine zeitlichen Punktlandungen bekannt.
- # spontane Kürzungen des gebuchten Vortrages sind auf Wunsch vor Ort auf Zuruf möglich, falls die Veranstaltung dem Zeitplan hinterher läuft.



WAS NÜTZT ES, DIE BESTE

STRATEGIE

ZU HABEN, WENN SICH

TEAMS

NICHT

VERTRAUEN?

REINHARD BLANKE

WERDE EXPERTE FÜR DAS WIR.

TEAM TRUST.

Manchmal ist der Punkt erreicht an dem eine neue Verbindung Wunder wirkt. Ein Workshop des Vertrauens-Experten gibt diesem Wunder einen professionellen Rahmen, der vom Zufall befreit ist und sowohl Ergebnisse, als auch gute Gefühle garantiert. Vertrauen bedeutet:

Leadership is team and employee trust.

Gemeinsam geht alles leichter. Werde Experte für das Wir.

PERSONEL TRUST.

► REINHARD BLANKE.COM Individuelle Gespräche im eins zu eins. Es geht ganz konkret um das was bei euch JETZT ist. Ihr gebt vor wo ihr hin wollt.



Werde zu einem Menschen mit Handschlag-Qualität. Als Führungskraft die als Experte für Vertrauen die Herzen der Menschen und die Bilanzen des Unternehmens erobert. Leadership vom einem anderen Stern. Wirkt auf:

Umsatz, Fluktuation, Kundensicht.

„WER FÜHREN WILL MUSS VERTRAUEN KÖNNEN.“

An jedem Ort der Wahl. Ausland, Lieblingsplatz in der Natur, Produktionsbüro. Persönliche Gespräche und Entwicklungen im eins zu eins mit Reinhard Blanke.

DIAMOND TRUST

Eine Leadership Masterclass im kleinen Kreis. In einem Mix aus persönlichen Treffen und Experten-Zooms in drei Grundschritten und zehn Zusatzphasen zu einer Führungsstärke die auf jedem Parkett brilliert:

**In der Vorstandsetage
ebenso wie vor dem eigenen Spiegelbild.**

Trust Skala 10 von 10! Geeignet ebenso für angehende Führungskräfte wie für A-Level-Developer. Durchführung ausschließlich exklusiv in Leadership Kleinstgruppen. Verfügbarkeit eng limitiert.

LEADER? SIEHT HIN.

Vertrauen ist in uns. Hinsehen und im Leadership Workshop oder der persönlichen Begleitung erfahren wie es wirkt. Führung macht Geführte größer. Werde Experte für Mensch + Kunde und feiere wie das auf Bilanzen wirkt.

Gespräch Buchen:

<https://calendly.com/reinhard-blanke/personel-trust-kosten-freies-vorgespraech-telefon?>

EINLANDUNG:
BERATUNG





IM PROFIL.

REINHARD BLANKE

REINHARD BLANKE

JEDER MENSCH IST EINE FÜHRUNGSKRAFT.

Lange Jahre führte Reinhard Blanke eine Vertriebsorganisation im Einzelhandel (BUTLERS). Er war Prokurist, Mitglied der Geschäftsleitung und Verantwortlicher der Expansion in Mitteleuropa.

Chancenreiche Erkenntnisse in der Schweiz wechselten sich ab mit dutzenden Reisen ins benachbarte Großbritannien, die sein strategisches Risikobewusstsein prägten. In seiner mehr als 10-jährigen Tätigkeit arbeitete er mit renommierten Marken des Handels, tausenden von ihm geführten Mitarbeitern, Wirtschaftsprüfern und Unternehmensberatern im Vertrauen zusammen. **Umsatzhöhepunkte**, die konsequente Einleitung einer **Markenstrategie**, wie auch **Restrukturierungsverfahren** bildeten Höhepunkte in seiner Reifung als Führungskraft. Dies vor allem im Rahmen seiner Tätigkeit für die auf Restrukturierungssituationen spezialisierte Unternehmensberatung Droege Group, Düsseldorf. Für die Droege Group besetzte er 2015/2016 die Position des COO im Weltbild Verlag und verantwortete die Neuausrichtung des stationären Geschäftes. Als Mitglied des Steering Committees begleitete er in verantwortlicher Position die Einführung eines neuen SAP-CRM-Systems. Reinhard Blanke verfügt zudem über vertriebsstarke Erfahrungen in der Versicherungs- und Immobilienwirtschaft.



REINHARD BLANKE

“JEDER MENSCH IST EINE FÜHRUNGSKRAFT”

Nachdem er als Jahrgangsbester vor über 20 Jahren seine Schulzeit beendete, lernte er das Verkaufen von der Pike auf. An Haustüren, in Telefonaten, bei den Kunden, ganz konkret. Das Malik-Management-Training in St. Gallen schuf einst einen fachlichen Grundstein seiner erfolgreichen Karriere im Management. Eine Ausbildung zum ehrenamtlichen Sterbegleiter erdete ihn ebenso, wie seine vier Kinder mit denen der glücklich verheiratete Vertrauens-Experte privat im Landkreis Osnabrück lebt. Reinhard Blanke ist ein Gegner des bedingungslosen Grundeinkommens für alle, da er Gewohnheiten der Menschen versteht und an das Prinzip von Leistung glaubt. Als Befürworter eines bedingungslosen Grundvertrauens für alle gründete er die gleichnamige Initiative. Er ist außerdem Unterstützer der Rotarier und des DMB - Deutscher Mittelstandsbund.

Als Gewinner des zweiten internationalen Speaker-Excellence-Award vermittelt er heute Unternehmern, Führungskräften und Menschen aller Ebenen, sowie Vorstandsmitgliedern die Kraft des Vertrauens. Fortschrittliche Führung und klar belegte, finanzielle Errungenschaften in Unternehmen gehen damit Hand in Hand.

Reinhard Blanke macht Führungspersönlichkeiten zu Experten für Mitarbeiterloyalität, Trust Leadership und Markenwachstum.

2002

Premiere: Verkauf

Der allererste Kundentermin
im verkaufenden Versicherungs-
Außendienst

2005

Wichtige Meilensteine im Leben

Management Grundausbildung
Malik Management Training,
St. Gallen

2011

Premiere: Führung

Führung erster Teams im Verkauf

2015

Geschäftsleitung Verkauf & Restrukturierung

Branche: Handel. Führungsaufgaben
und Sanierungsprojekte, Prokura.
Mittleuropa, Markteintritt UK.

1983-2023 Universität des Lebens

1999

Ende einer Schul-Ära
Und Auszeichnung zum
Jahrgangsbesten.

2003

Wink des Lebens

Reinhard Blanke erhält einen „Liebes-
brief“ mit einer einzigen Botschaft:
Seine Stimme sei großartig.

2008

Premiere: Vortrag

Der erste Vortrag vor mehreren Hundert
Zuschauern in einem Kuppelsaal

2013

Premiere: London

Expansionsverantwortung
Mittleuropa, Markteintritt UK.

2023

Trust Expert & Excellence Speaker

SEIN MENTOR – EIN OHRENZEUGENBERICHT

REINHARD, WAS IST DAS ALLER- WICHTIGSTE?

Es ist stockdunkle Nacht. Nach einem langen Tag im Außendienst und vielen Gesprächen mit Teams und Kunden fahren wir auf der linken Spur, Nürnberg München. Frank sitzt am Steuer und schweigt. Schon eine ganze Weile. Das wettergegerbte Gesicht eines Mannes jenseits der 65 signalisiert die für ihn so typische Gelassenheit. Stille.

Plötzlich, ohne erkennbaren Auslöser, ruft er:
Reinhard, was ist das ALLERWICHTIGSTE?

Schweigen.

Ich räuspere mich vernehmlich und mir wird klar: Da kommt etwas Großes und ich habe keine Ahnung was es ist. Lieber das Drehbuch nicht unterbrechen. Wissen wann man lieber die Klappe hält. Also sage ich nichts.

Bis ich dann doch die Stille unterbreche und ihm sage:
Ich glaube nicht, dass die die Wahrheit schon kenne.

Wieder Pause. Er nimmt Anlauf.

Er beisst fast ins Lenkrad vor Energie und ruft lauthals:



DIE MENSCHEN! ES SIND DIE MENSCHEN!!!

Punkt. Das war es also.

Zur Person: Frank bewarb sich als junger Mann Mitte 20 recht blauäugig bei einem aufstrebenden Möbelhändler aus Schweden. In Deutschland kannte die kein Mensch. Angekommen bei einem gewissen Ingvar Kamprad überzeugte er diesen Unternehmer des Jahrhunderts mit einer schlichten Botschaft: *Das wird super! IKEA wird in Deutschland erfolgreich und ich bin mir da absolut sicher!*“ Alle anderen Bewerber hingegen hatten den Schweden erklärt wo die Gefahren liegen und warum es möglicherweise nicht Funktionieren wird den deutschen Möbelmarkt zu erobern.

Frank wurde in den folgenden Jahrzehnten zu einem der hochrangigen Manager im IKEA Konzern. Er baute Deutschland für IKEA auf und übernahm auch Verantwortung in Europa. Er heiratete eine enge Mitarbeiterin des IKEA Gründers und lebt mit dieser bis heute glücklich in Schweden.

Jenseits der 50 gründete er mit Partnern das Unternehmen BUTLERS. Dort lernte ich ihn kennen und lieben. Ich verdanke ihm die wichtigste Meilenstein-Erkenntnis für

Führung, Erfolg und Menschlichkeit:

DIE MENSCHEN SIND DAS WICHTIGSTE.



Reinhard Blanke wurde schnell klar:

**Das Menschsein ist der Schlüssel
für im Grunde jeden Erfolgsschritt.**

Zu verstehen warum Menschen tun was sie tun und welche nicht unbedingt offensichtlichen Bedürfnisse dahinter liegen. Dies zu transportieren in **KUNDENNUTZEN, VERKAUF-ERFOLG** und eine **FÜHRUNGSKULTUR**, die seinesgleichen sucht, treibt Reinhard Blanke bis heute an.

Das bedeutet für Sie ganz konkret: Die Hingabe an Ihre Veranstaltung und Entwicklungsziele im Unternehmen ist seine gelebte Selbstverständlichkeit. Erfahrbar jederzeit im konkreten Gespräch mit Reinhard Blanke - oder natürlich auf ihren Bühnen, die für ihn die Welt bedeuten.

**Wahrhaftig Erlebtes ist das stabilste
Fundament für dauerhaftes Vertrauen.**

Bis heute bereist Reinhard familiär und geschäftlich Schweden, er lernt die Sprache und schätzt die Schweden für ganz viele Alltagserlebnisse mit ihnen. Sie besitzen einen unbedingten Willen zur Freiheit, sie schätzen und achten die Grenzen der Anderen und sie gehen konkrete Probleme sehr pragmatisch und im Miteinander an.. Im Alltag denken sie stets an alle, insbesondere Kinder und Menschen denen es weniger gut geht.

**Das schwedische Modell beruht auf „Lagom“,
frei übersetzt „die gute Mitte“.**

„DAS IST KLUG
UND AUS KUNDENSICHT
VÖLLIGER UNSINN.“

„WIR SIND VERKÄUFER.
FÜR DAS FEHLER-
FESTSTELLUNGSKOMITEE
SIND ANDERE
ZUSTÄNDIG!“

„SEIT DIE INTELLIGENZ DEN VERKAUF
UNTERWANDERT GEHT ES BERGAB.“

„RUHIG BLEIBEN.
WIR IN SCHWEDEN
SAGEN DAZU GERNE:
EIS IM MAGEN“

„TEURE IDEEN KOMMEN NUR
VON MITTELMÄSSIG
BEGABTEN MENSCHEN!“

„DAS WICHTIGSTE SIND DIE MENSCHEN!“

Wichtigste Sätze von Reinhard Blankes Mentor Frank

REINHARD BLANKE

PR & PRESSE

PR oder wie Reinhard Blanke auch gerne sagt „Public Relevance“ ist die Währung dieser Zeit - und vermutlich auch aller Zeiten davor. Dabei ist ihm eine Qualitätszusammenarbeit mit Pressevertretern besonders wichtig. Denn unsere Banalitäten interessieren nur uns selbst und unseren Friseur! Es ist sein Zeichen des Respekts gegenüber Medienschaffenden, Journalisten und Konsumenten sie mit lesbarem Mehrwert zu unterstützen. Diese Haltung lebt Reinhard Blanke im Umgang mit allen bekannten Leitmedien und besonders gerne auch mit regionalen Plattformen.



DAS SAGT DIE WIRTSCHAFTS-PRESSE.DE:

SPEAKER AWARD FÜR DAS BEDINGUNGSLOSE GRUNDVERTRAUEN.

Renommierter internationaler Excellence-Award geht an Redner der das bedingungslose Grundvertrauen fordert.

7./18. November - Wiesbaden - 1. Internationaler Speaker-Doppel-Slam - Gründung der Initiative bedingungsloses Grundvertrauen



Beim 1. Internationalen Speaker-Doppel-Slam in Wiesbaden traten 201 Teilnehmer aus 27 Ländern an, um sich auf zwei Bühnen in der Kunst des öffentlichen Redens zu behaupten. Alle Redner wurden in einer anspruchsvollen Vorauswahl qualifiziert und so versprach die Veranstaltung divers und vielfältig in den Themen zu werden. Auch dank der Zuschauer, die durch eine weltweite Live-Übertragung bei jedem perfekten oder improvisierten Moment mitfiebern konnten.

In nur zwei Minuten brachte der international erfahrene Experte für Vertrauen - Reinhard Blanke - auf den Punkt was es sowohl für bare Münze, als auch für menschengerechte Mitarbeiterführung in Unternehmen braucht:



Das bedingungsloses Grundvertrauen für alle.

Er widersprach damit deutlich der Meinung anderer Visionäre, die seit langem ein bedingungsloses Grundeinkommen fordern. Seine These: Vertrauen zieht Einkommen nach sich. Das Publikum erheiterte er durch einen inoffiziellen Weltrekord, den Reinhard Blanke vor weiteren Auftritten in großen Hallen erst dem Guinness-World-Record-Komitee vorstellen möchte.

Die Rekordidee: Er beförderte spontan alle Zuschauer zu Vorständen. Feierlich gratulierten sich alle Anwesenden und nahmen sich spontan in den Arm. „Ihr seid jetzt alle CTO“s!“ kommentierte Reinhard Blanke und meinte damit „Chief Trust Officer“, Vorstandsmitglied für Vertrauen. Den ein inneres Team hat jeder Mensch, weshalb auch jeder Mensch eine Führungskraft sei.

Nun wurde manchen Anwesenden mitten in der heiteren Grundstimmung klar: Ich bin selbst verantwortlich. Eine gute Idee dies mit bedingungslosem Grundvertrauen zu leben - fand auch der Medienexperte Jörg Rositzke (expertenportal.de). „Vertrauen ist genau das was unserer Gesellschaft akut fehlt - toll das dies nun in den Mittelpunkt gestellt wird.“

Reinhard Blanke wurde daraufhin mit dem renommierten Excellence Award ausgezeichnet und widmete diesen spontan allen Vertrauensmenschen in Unternehmensspitzen und Gesellschaft, die sich seiner Bewegung anschließen möchten.



„VERTRAUEN IST DAS

ROHMATERIAL

FÜR BARE MÜNZE“

REINHARD BLANKE

WWW.REINHARDBLANKE.COM

WIR HÖREN HIN.

Das bedeutet wir nehmen auch das wahr, was nicht gesagt wird.

WIR MÖCHTEN DIENEN.

Das bedeutet Kunden sind für Reinhard Blanke der Mittelpunkt jeden Tages.

JENSEITS DER LANGEWEILE.

Das bedeutet Unterhaltung und Out-Of-The-Box Gedanken auf höchstem Niveau.

EINLADUNG FOR FREE.

Das bedeutet wir glauben an das Prinzip des Gebens.

FÜR SIE.

Eine Gesprächseinladung.

Sie und Ihre Ziele. Sonst nichts.

EINLADUNG:
BERATUNG





"Reinhard ist ein ausnahmslos wertvoller Ratgeber - denn er sieht die Dinge vom Menschen her. Wenn mir Antworten noch verschwommen schienen, gerade im Start als Unternehmerin und Führungskraft, war es für ihn ungewöhnlich klar. Reinhard schafft Klarheit."

Bastienne F. | Hamburg | CFO

„Reinhard ist ein Verkäufertyp der auch mal polarisiert. Mich erstaunt, dass ihm das meist auf achtsame Weise gelingt. Er bringt viel Verständnis für seinen Gegenüber auf. Reinhard ist enorm empathisch.“

Claudia G. | Essen | Head of Sales

SPRECHEN! IST WIE SCHREIBEN, NUR BESSER.

LinkedIn: @Reinhard Blanke

Web: www.reinhardblanke.com

EINLANDUNG:
BERATUNG



IMPRESSUM

©2023 *Reinhard Blanke & Partners*,
Friedrichstraße 117,
10117 Berlin,
office@reinhardblanke.com,
www.reinhardblanke.com,
Umsatzsteuer-ID: DE329324356

Herausgeber & Copyright:
Reinhard Blanke & Partners

Photographie: Luxteufelswild
Unsplash / Shutterstock
© Design: Elisabeth Kirschmann,
ek@marken.coach

2023

Excellent Experience

sehr gut



Reinhard Blanke

Reinhard Blanke & Partners
"Marken- & Kommunikationsstrategen"



TOP SPEAKER.

JENSEITS DER LANGWEILE!

TRUST EXPERT.

INITIATIVE BEDINGUNGSLOSES
GRUNDVERTRAUEN®

LEADERSHIP.

MENSCHGERECHT FÜHREN UND DIENEN.



REINHARD BLANKE

ist ein bodenständiger MUTMACHER für unternehmerische Persönlichkeiten jeden Alters. Was bleibt ihm auch anderes übrig? Fehlerfeststellungs-Vorstände, Kontrollfreaks und Mitmenschen-Anschwärzer gibt es wahrlich schon genug. Reinhard wurde geschliffen durch das Leben. Gelernt, was dafür nötig ist, gerade wenn der Wind von vorne kommt, Fachkräftemangel herrscht und noch immer viele Menschen von preussischen Führungsmentalitäten still traumatisiert sind. Er ist tabulos und praxiserprobt. Reinhard Blanke ist einer für die schwierigsten Herausforderungen.

Das Lachen hat er dabei nie vergessen.