

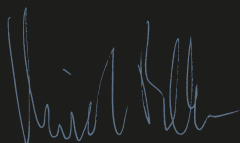
TRUST PIONEER.

REINHARD BLANKE

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, Ihr Reinhard Blanke



00 KEYNOTE VERTRAUEN

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

01 KEYNOTE VERKAUFEN

Ohne negative Absicht verhalten sich manche Verkäufer wie Marketing-Mathematiker, statt wie Beziehungsspezialisten. Diese Keynote schildert, was kundenzentrische Blickwinkel in Verkaufsorganisationen auszeichnet und wie sie dauerhaft gelingen können. Eine Hommage an ein Leben für den Verkauf!

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

02 KEYNOTE WANDEL DER ZEIT

Führung in Situationen intensiven Wandels erfordert zu allererst ein Vertrauen darin, dass alles gut werden kann. Denn kein Kunde klatscht für einen traurigen Clown! Reinhard Blanke verdeutlicht, weshalb Wandel ein Normalzustand ist und wie er nützlich für jeden Einzelnen und das Unternehmen werden kann. Er bezieht sich dabei auf intensive eigene Führungserfahrungen in betrieblichen Grenzsituationen

03 KEYNOTE LEADERSHIP

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. 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. „Wenn sich die KI das erste Mal bei uns krank meldet, haben wir als Führungskraft versagt“

04 WORKSHOP TEAM TRUST

Menschen werden zu Kundenlieblingen in den drei Kundengruppen: Teams, Rechnungszahler, Gesellschafter. Eine tabulose Reise unter die Oberfläche der Betriebsbeziehungen. Ziel für alle: Erst verstehen, dann verstanden werden wollen. Am Ende: Klare Umsetzungsmaßnahmen mit einer zuverlässigen Erfolgskontrolle.



STARKER AUFTRITT!

Und sehr positives Feedback unserer Gäste!

Tobias Wesche, BMW, Weller Gruppe

**Ich habe ihn als sehr guten Zuhörer,
Schnelldenker und tollen Redner erlebt.**

Nicole H. Geschäftsführung Retail, Zürich

VORTRÄGE JENSEITS DER LANGEWEILE.

SPEAKER + TRUST EXPERT

Was nutzen kluge Strategien wenn sich die Menschen nicht vertrauen? Reinhard Blanke ist Gründer der Initiative für bedingungsloses Grundvertrauen®. Es ist gefragter Experte in Fragen rund um das Vertrauen in Verbänden, Unternehmen und Gesellschaften. Seine Kunden buchen ihn für Vorträge in ganz Europa. Sein Versprechen: Vorträge jenseits der Langweile! In seinen Einzel- und Team-Workshops macht er Menschen und Organisationen zu Kundenlieblichen.

Ihn begleiten Erfahrungen in der Führung von rund 5.000 Mitarbeiter/innen im Verkauf. Mehr als 1 Mio. Kundenkilometer in Europa und etwa 700 Einzelworkshops runden seinen Horizont ebenso ab, wie seine vier Kinder und seine Verbundenheit mit der skandinavischen Kultur.

Speaker, Workshoper, Salesman.

„**VERTRAUEN IST DAS
ROHMATERIAL FÜR BARE
MÜNZE UND EINE WELT
DIE WIR MÖGEN KÖNNEN.**“

Keynote buchen per Handschlag.

Reinhard Blanke macht es möglich. Im Vertrauen.

BLANKE & PARTNERS | AGENTUR FÜR ANGEWANDTES VERTRAUEN
FRIEDRICHSTR. 171 | 10117 BERLIN | PHONE: +49 170 540 921 5 | MAIL:
OFFICE@REINHARDBLANKE.COM | WEB: WWW.REINHARDBLANKE.COM

**EINLANDUNG:
BERATUNG**

