

Dem Gequatsche ein Ende!

Menschen zum Handeln aktivieren.

Punktmacher als Referent, Inspirationsgeber, Motivator und Moderator für Workshops, Veranstaltungen, Messen, Events oder Symposien in den Branchen **Bau, Architektur, Handwerk und Wohnen.**



„Manche Leute meinen, ich sei zu kämpferisch. Damit kann ich gut leben. **Mein Auftrag ist, zum Erfolg eines Unternehmens oder einer Veranstaltung beizutragen.** Wenn ich es also nicht schaffe, einen relevanten Gegenwert zu liefern, bringe ich Unternehmen oder Veranstaltungen in Misskredit. Und damit könnte ich ganz sicher nicht leben.“

André Brömmel, Geschäftsführer
Punktmacher GmbH

THEMEN

Marke, Marketing, Vertrieb und Verkauf arbeiten nicht getrennt von einander oder in einer bestimmten Reihenfolge. Vielmehr bedingen sie einander. Beispiel: Je stärker die Werte einer Marke in der Zielgruppe verankert sind, desto stärker kann der Vertrieb diese in einer Verhandlung einsetzen.

Marke und Marketing.

Warum gutes Marketing keine Frage der Größe ist und welche Wege Unternehmen gehen können, um eine nachgefragte Marke in ihrer Zielgruppe zu werden und sich begehrt zu machen.

Unternehmer müssen wissen: Sie werden nicht Marke – sie sind es schon. Dabei entsteht Marke immer nur im Kopf. Daher werden Marken von jedem Einzelnen unterschiedlich wahrgenommen.

Das Gute: Wer sich seiner Stärken und Werte bewusst ist, kann daraus die Positionierung und Differenzierung herstellen und mittels Marketingmix dafür sorgen, dass Zielgruppen das Unternehmen in die richtige Schublade stecken. Das gilt für den Konzern, das mittelständische Unternehmen und den Handwerksbetrieb gleichermaßen.

Vertrieb und Verkauf.

Wie es Vertrieb schafft, bei Kunden und potenziellen Kunden regelmäßig positiv in Erinnerung zu bleiben, zu inspirieren, zu motivieren und Wiederholungskäufe sowie Querverkäufe zu realisieren.

Wenn Marke und Marketing den Weg zum Kunden einfacher gemacht haben, sind dennoch viel Disziplin, Erfahrung, Durchhaltevermögen, ein „dickes Fell“ und viel Können nötig, um aus einem potenziellen Kunden einen Kunden und aus einer Anfrage einen Auftrag zu machen.

Leads zu generieren ist das eine, Kunden für sein Unternehmen zu gewinnen, das andere. Für beides braucht es Technik und einen Kopf, der bereit ist, Markt zu machen.



AUSSCHNITTE AUS VORTRÄGEN ANSEHEN:

www.punktmacher.de

Inhalte

Über 20 Jahre Erfahrung in Marketing und Vertrieb machen André Brömmel zu einem gefragten Experten und Ratgeber. Seine Vortragsthemen sind aktuell und ausnahmslos auf die jeweilige Veranstaltung und die Zuhörer zugeschnitten. Inhalte von der Stange gibt es nicht.

- ROI steigern durch Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb.
- Marketing ebnet den Weg zum Kunden – Vertrieb sorgt für Unterschriften.
- Vertrieb und Marketing: B2B und B2C unterscheiden sich – erheblich.
- Warum am Anfang immer das Problem steht – und stehen muss.
- Rhetorik als „Kunst der Rede“ im Kundendialog anwenden.
- Wer verkaufen will, muss zuerst sich selbst verkaufen.
- Die 6-Kontakte-Regel – im Kopf sein, wenn Kunden Lösungen suchen.
- Angebote verkaufen, mit denen Kunden nicht gerechnet haben.
- Preise neu definieren – und durchsetzen.
- Die Psychologie der Entscheidungsfindung erfolgreich anwenden.
- Mit System Gespräche führen: Nutzen, Argument, Technik.
- Beschwerden richtig managen – die erste Reaktion ist wegweisend.
- Mit der „Kundenbrille“ Kundenerwartungen erkennen und verstehen lernen.

**Langeweile
verboten.**



Jeder Vortrag, jeder Workshop und jede Moderation wird individuell vorbereitet. Die Inhalte werden immer neu auf die Teilnehmer, Zuhörer und Gäste zugeschnitten. Das ist ein Grund, warum „Praxisnähe“ so häufig positiv genannt wird.

THEMA

MARKE UND MARKETING

Für das Überleben eines Unternehmens ist die eigene Identität und damit die Differenzierung zum Wettbewerb überlebenswichtig. Im Dschungel der Medien und tausender Werbebotschaften pro Tag pro Bürger stehen viele Unternehmen vor dem Problem, sich aus der Masse hervorheben zu müssen.

ERFOLGREICHE MARKEN SAGEN VERSTÄNDLICH, WER IHRE ZIELGRUPPE IST – UND DAMIT AUCH, WER ES NICHT IST.

Marke wird ein Unternehmen von allein. Doch eine bekannte und nachgefragte Marke werden nur diejenigen, die anfangs die richtigen Fragen stellen, die mutig sind und Durchhaltevermögen besitzen.

Kaum ein Thema treibt André Brömmel mehr als das Thema Differenzierung. Mit seiner eigenen Agentur hat er eine Marke etabliert, die eine relevante Nische

besetzt und eine bestimmte Zielgruppe anspricht: Unternehmen, die in den Branchen Bau, Architektur, Handwerk und Wohnen tätig sind.

“Business has only two functions: Marketing and innovation.“ (Peter F. Drucker, 1909-2005)

Marketing hat sich von einer unterstützenden Funktion zu einem der wichtigsten Treiber des Unternehmenserfolges entwickelt. Das macht deutlich: Marketing ist nicht nur Werbung. Gutes Marketing sorgt dafür, dass Unternehmen begehrt sind und Menschen für sich gewinnen. Wichtig zu wissen: diese Menschen können Kunden und auch Arbeitnehmer sein.



Unterhaltsam muss es sein, damit Botschaften ankommen. André Brömmel geht mit Körpereinsatz zu Werke. Wirklich entscheidend ist jedoch der Content. Die Empfehlungen sind daher klar und deutlich – und einfach auf den Punkt gebracht.

THEMA

VERTRIEB UND VERKAUF

Kaltakquisition gehört zu den Königsdisziplinen im Leben eines Vertriebsmitarbeiters. Als Kommunikations- und Vertriebsspezialist akquiriert André Brömmel seit Jahren erfolgreich Unternehmen sowohl via Telefon als auch in persönlichen Terminen.

VERTRIEB IST DIE KÖNIGSDISZIPLIN – WER HIER BESTEHEN WILL, BRAUCHT TECHNIK UND STEH-AUF-MENTALITÄT.

Vertriebsmitarbeiter und Marketer profitieren von Erfahrungen, Geheimnissen, Tricks und Tipps. Dazu gehören Fähigkeiten wie Fragetechniken ebenso wie aktives Zuhören, Intuition, Mut und Rhetorik. Das Ziel ist, einen Interessenten zu einem überzeugten und glücklichen Kunden zu machen.

Das Ergebnis der Schulungen und Vorträge von André Brömmel sind hoch motivierte Mitarbeiter, die immer noch mit Respekt, aber ohne Angst und rhetorisch gewappnet die Leistungen ihrer Unternehmen souverän verkaufen.



Verkauf geht jeden an. Über kurzfristige Taktiken, langfristige Strategien und einzusetzende Rhetorik spricht Punktmacher André Brömmel auch auf Messveranstaltungen und gibt praxisnahe Tipp direkt zum Mitnehmen.

Randnotiz Empfehlungsmarketing:

Über die Frage, warum Menschen Produkte und Dienstleistungen weiterempfehlen, wurden unzählige Bücher und Artikel geschrieben. Tenor: Wer die Erwartungen übererfüllt, wird weiterempfohlen. Das ist aber nicht die ganze Wahrheit.

André Brömmel hat über Jahre nahezu jede Literatur zum Thema Empfehlungsmarketing, Mundpropaganda, Buzz-Marketing national wie international verfolgt, gelesen und ausgewertet und mit Psychologen unterschiedlicher Universitäten das Thema besprochen. Richtig ist, dass ein unzufriedener Kunde seine schlechte Erfahrung statistisch 13 x oder häufiger weitergibt. Im Umkehrschluss ist es aber nicht so, dass der überdurchschnittlich zufriedene Kunde automatisch auch weiterempfiehlt. Dazu ist mehr erforderlich: Man muss verstehen, warum sich Menschen überhaupt als Empfehlungsgeber outen. Brömmel legt die wirkliche Mechanik des Empfehlungsmarketings offen, überrascht mit einer gänzlich neuen Perspektive auf das Thema und gibt konkrete Ansätze, was Unternehmen tun sollten, um sich empfehlen zu lassen.

Wer Lösungen sucht, bekommt konkrete Möglichkeiten aufgezeigt. Praxisnahe Handlungsempfehlungen sind ein Markenzeichen der Veranstaltungen mit André Brömmel.

MACHEN SIE EINEN PUNKT, WENN ...

Sprechen Sie mit André Brömmel über Ihre Ziele: 02043 295084-0

- ... jeder Mitarbeiter ein Markenbotschafter Ihres Unternehmens werden soll.
- ... Ihre Mitarbeiter Chancen im Verkauf erkennen können sollen.
- ... Sie oder Ihre Gäste aus Bau, Architektur, Handwerk oder Wohnen kommen.
- ... die Motivation der Mitarbeiter Funken schlagen soll.
- ... Sie authentische Interaktion und Dialog wünschen.
- ... Sie möchten, dass Mitarbeiter ihre Angst vor der Kaltakquise überwinden.
- ... Ihre Vertriebler erkennen sollen, dass sie sich erst selbst verkaufen müssen.
- ... Sie Beschwerden Ihrer Kunden kommunikativ richtig beantworten möchten.

Wenn Zuhörer einen Mehrwert für sich erkennen.

Ein Beispiel aus der Realität:



Vor mir sitzen hauptsächlich Unternehmer. Es ist Samstagnachmittag. Ich bin im Süden Deutschlands, in Erding. Die Sonne scheint. Ich bin der letzte Vortragende. Nachdem ich 90 Minuten über Marketing und Kommunikation für den Mittelstand gesprochen habe, frage ich am Ende: „Wenn Sie möchten, vertiefe ich das Gesagte anhand anderer Beispiele. Wollen Sie sich weitere 30 Minuten Zeit nehmen?“ Rund 40 Zuhörer sagen laut „Ja!“ und bleiben bis zum Schluss. Das ist es, warum ich bereit bin, mich 200 % zu verausgaben.

„AUFGEBEN KANN MAN EIN PAKET, ABER KEINEN KUNDEN, KEINEN AUFTRAG – UND SCHON GAR NICHT SICH SELBST.“

André Brömmel, Geschäftsführer Punktmacher GmbH



Nachvollziehbar und abwechslungsreich – immer werden mehrere Medien genutzt, um die Aufmerksamkeit der Zuhörer hoch zu halten. Die Welt mit anderen Augen sehen – es darf gern ungewöhnlich sein, solange es dem Ziel folgt, die Themen merkfähiger und besser zu vermitteln. Vorträge von

André Brömmel sind immer mitreißende **Plädoyers für mehr Mut, mehr Ideen und mehr unternehmerische Selbstverwirklichung** hin zu einer Marke, die Begehrlichkeiten weckt und Unternehmen langfristig erfolgreich macht.

GENERELL GILT: LANGeweILE IST VERBOTEN.

Individuell angepasste Inhalte sorgen für Identifikation, hohe Aufmerksamkeit und dafür, dass die Zuhörer Wissen und Ideen mitnehmen und direkt in die Praxis umsetzen können.

Wenn ein Kunde viel Geld für einen Impulsvortrag zahlt, hat er das Recht darauf, dass die Inhalte passen. Vorträge aus der Schublade gibt es daher nicht. André Brömmels Vorträge, Workshops und Moderationen sind immer passgenau zugeschnitten auf die jeweiligen Zuhörer, die Unternehmen und die Märkte.

„KURZWEILIG – DAS IST VERMUTLICH DAS BESTE LOB FÜR EINEN VORTRAG VON 120 MINUTEN LÄNGE.“

André Brömmel, Geschäftsführer
Punktmacher GmbH



Sein Anspruch ist, dass jeder Zuhörer mindestens eine wertvolle Inspiration mitnimmt. Entsprechend hoch ist der Anteil an Praxisbeispielen und konkreten Ideen zur Umsetzung. (Hier mit Klaus-Jürgen „Knacki“ Deuser.)



Zuhörer in Interaktion mit der Kundenbrille, um zu sehen, was Kunden wirklich denken.

Kommunikation ist alles. Ohne Kommunikation ist alles nichts.

Veranstaltungen, Podiumsdiskussionen, Events – André Brömmel moderiert, diskutiert und referiert für Institutionen, Verbände oder Unternehmen.

In seinen Vorträgen klärt André Brömmel auf, rüttelt wach und macht deutlich, wozu Marketing in der Lage ist.

Seine Grundüberzeugung: Marketing ist Investition – nicht Ausgabe. Und wer richtig investiert, erhält auch einen Gegenwert. Dabei bezieht er sowohl klassische als auch neue Medien ein und untermauert die Empfehlungen mit nachvollziehbaren Beispielen.

Eine grobe Inhaltsstruktur der Vorträge von André Brömmel erhalten Sie gern auf Anfrage an: referent@punktmacher.de.



VERSCHAFFEN SIE SICH EINEN EINDRUCK.

Empathie, Eloquenz, gute Vorbereitung auf Gäste und Schlagfertigkeit sind nötig, um eine Veranstaltung interessant und zugleich informativ zu gestalten.

Moderationen.

André Brömmel wird regelmäßig eingeladen, um durch Podiumsdiskussionen, Firmenveranstaltungen oder Events zu führen. Der lockere und zugleich pointierte Umgang mit den Gästen führt dabei regelmäßig zu Szenenapplaus und aufgeweckter Stimmung bei den Zuhörern. In seiner Rolle als Moderator war er auch schon bei Schlichtungsgesprächen zwischen Unternehmern gefragt – eine Situation, die besondere Sensibilität erfordert.

Eine Moderation ist wertvoll, wenn sie es schafft Beteiligte immer wieder zurück zum Thema zu führen und es schafft, Zuhörer aktiv einzubinden.



André Brömmel mit Joey Kelly beim 125-jährigen Jubiläum der Marke Brillux.

Buch.

André Brömmel ist Autor des Buches „Marketing im Handwerk“ – zusammen mit Rolf Steffen, Vorstandsvorsitzender der Team Steffen AG.

Das Buch ist ein informativer Rundumschlag zum Thema Marketing im Handwerk und gibt konkrete Hilfestellungen und Arbeitsunterlagen – ein Arbeitsbuch, knapp 600 Seiten stark. Es liefert wertvolle Tipps und für den Unternehmensalltag erprobte Vorschläge, die mitunter sofort umsetzbar sind. Damit kommen Unternehmen schnell von der Theorie in die Praxis.



596 Seiten stark, praxisnah, mit Ideen und konkreten Handlungsempfehlungen: das Buch „Marketing im Handwerk“ von André Brömmel und Rolf Steffen, erschienen im Krammer Verlag.

Hörbücher.

Einige der Vorträge von André Brömmel wurden mitgeschnitten und stehen als Audiodateien bei www.audible.de zur Verfügung.

Filmausschnitte.

Unter www.punktmacher.de finden Sie u. a. auch Filmsequenzen, kurze Reden und Statements von André Brömmel.



Umsetzungsstark, kreativ, lösungsorientiert und innovativ. Zuhörer erhalten handfeste Handlungsempfehlungen.

Blog.

Aus vielen Jahren der Arbeit sind Blogbeiträge entstanden. Wer wissen will, wie Punktmacher André Brömmel denkt, findet diese Beiträge auf www.punktmacher.de.



JETZT HANDELN.

Erst das Machen bewegt Menschen.

Angebot machen lassen, Termine vereinbaren unter:
+49 2043 295084-20 oder referent@punktmacher.de

Punktmacher GmbH

Bottroper Straße 136 · 45964 Gladbeck · Telefon: +49 2043 295084-0 · www.punktmacher.de