

Norbert & Johann Beck

„Service ist sexy“

Manche reden nur. Die erfolgreichen Unternehmer, Vortragsredner und Buchautoren Norbert Beck und Johann Beck machen es selbst. Sie sind die Erfinder und Macher der Service-Weltmeisterschaft Deutschland, die bisher in mehr als 100 deutschen Städten mit 5000 Unternehmen in Kooperation mit 80 Tageszeitungen durchgeführt wurde. Im Rahmen der Service-WM analysieren die Brüder Beck jedes Jahr die Erfolgskonzepte von 1.000 klein- und mittelständischen Unternehmen und werten jährlich 100.000 Kundenmeinungen statistisch aus. Aus diesen Analysen und den Erfolgskonzepten von Deutschlands Regional Hidden Champions, haben sie die Strategie der Service-Weltmeister entwickelt. Diese Erfolgsstrategie geben Johann Beck und Norbert Beck in ihren inspirierenden und motivierenden Vorträgen auf unterhaltsame Art an andere Unternehmer, Führungskräfte oder Mitarbeiter aus Marketing, Verkauf und Service weiter.



Themen, Ideen & Philosophie

> „Der Kaufknopf im Kundenkopf“

- Hirnlos verkaufen war gestern
- Die richtigen Kaufknöpfe drücken
- Kunden-Begegnungspunkte emotionalisieren

> Service ist sexy – Die Strategie der Service-Weltmeister

- Service-Marketing: Emotionen verkaufen
- Service-Design: Begegnungspunkte emotional designen
- Service-Kommunikation: Kunden begeistern

> Smile-Watcher Mitarbeiter begeistern Kunden

- Exzellenten Service täglich leben
- Auf unterschiedliche Kundentypen optimal einstellen
- Mit schwierigen Kunden souverän umgehen
- Das erste Trainingsgerät für Business-Freundlichkeit

> Lebensqualität trotz Business

- Kraft und Gelassenheit für erfolgreiches Business
- Leistung und Innovationskraft nachhaltig optimieren
- Krankentage reduzieren und Mitarbeiter-Loyalität stärken

> Beck & Beck sind

seit 20 Jahren Inhaber und Geschäftsführer der METATRAIN GmbH, waren 3 Jahre Leiter eines Campus der Fachhochschule für angewandtes Management und Dozenten an der Fachhochschule, sind die Erfinder der Service-WM und des Service-Innovationspreises Deutschland sowie Buchautoren und gefragte Vortragsredner.

Zahlen, Daten & Fakten

200 Presseberichte in mehr als 100 deutschen Tageszeitungen

Berliner Zeitung: Was die rund 150 Teilnehmer des Berliner Verlags geboten bekamen, war ein rhetorisches Feuerwerk

Schweriner Volkszeitung: Unternehmer holen sich Tipps vom Service-Guru

Rheinische Post: Beck ist einer der renommierten Referenten zum Thema Service

Leverkusener Anzeiger: Beck erläuterte in seinem temporeichen und witzigen Vortrag, warum Service „sexy“ ist

Kundenstimmen

„Die Teilnehmer waren von Ihrem mitreißenden Vortragsstil begeistert.“

Robby Kreft, Geschäftsführer, europa-foto Deutschland

„Ihr Vortrag ist sowohl bei unseren Partnern als auch bei den Kollegen sehr gut angekommen. Ich glaube, das ist nicht leicht zu toppen.“

Bodo Kaulvers, Senior Service Manager, Fujitsu Technology Solutions GmbH

„Nach dem Vortrag haben mich ganz viele begeisterte Rückmeldungen der Kundenberater und Führungskräfte erreicht. Ich selbst kann die Begeisterung nur teilen.“

Kirstin Köhler, Regionalgeschäftsführerin, AOK PLUS

www.excellente-unternehmer.com

Engagement

Impulsvortrag ✓
Interview / Business-Talk ✓
Honorargruppe E
Vortragssprachen

Standort

Neumarkt i.d. OPf

Marke & Medien



Hirnlos verkaufen war gestern
ISBN: 978-3834925770
39,99 €



Service ist sexy
ISBN: 978-3834933492
36,95 €