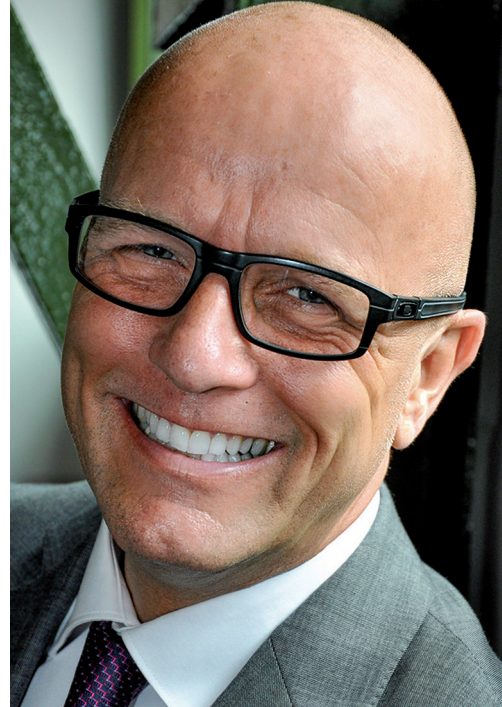


Andreas Buhr



Andreas Buhr, Unternehmer, Redner und Autor, ist der Experte, wenn es um die Themen Führung und Vertrieb geht. Der als „Umsatz-Maschine“ bekannt gewordene, mehrfach ausgezeichnete Top Referent und Trainer des Jahres ist zudem einer der wenigen deutschen Certified Speaking Professionals (CSP). Von 2013 bis 2015 war Andreas Buhr Präsident der German Speakers Association (GSA), der er seit ihrem Bestehen angehört. Seine Buhr & Team Akademie begleitet und führt ihre Kunden im Rahmen ihrer modular aufgebauten 3.0-Inhouse-Akademie mit Online- und Offline-Elementen. Die maßgeschneiderte Zusammenarbeit dauert zwischen 18 und 48 Monaten. Sie beginnt mit der Bedarfsanalyse, führt dann über Konzeption hin zu hybriden Intervalltrainings, parallel in beiden Disziplinen: Führung und Vertrieb. Die gelebte Akademiephilosophie „Wir tun, was wir lieben, und wir lieben, was wir tun“ führt Kunden zu nachhaltig besseren Ergebnissen. Eine zertifizierte Trainerausbildung ist zusätzlich möglich.

„Die Qualität meines Denkens, meiner Fragen, bestimmt die Qualität meines Lebens“

Themen

› Der Kunde ist die neue Prinzessin – Wie tickt der Kunde heute?

- Wer ist eigentlich der neue Experte?
- Mit dem Kunden ändert sich auch der Vertrieb – Was bedeutet das für die Praxis?
- Welche Bedeutung hat Social Media im Vertrieb?

› Kaufen lassen ist das neue Verkaufen

- Wie werden (Kauf-)Entscheidungen getroffen?
- Welche Motive sind für den Kunden heute relevant?

› Die passenden Tools für Ihren Erfolg im Vertrieb

- Wie bringe ich meine Kernkompetenzen auf den Punkt?
- Wie funktioniert Vertrieb im Zeitalter der Digitalisierung?

› Mit Veränderungen umgehen und wirksam führen

- Welche Rolle spielen Vorbild und Orientierung?
- Wie führen Sie messbar mit Erfolgszielen?

› Warum wirksame Führung heute anders geht und worauf es dabei ankommt

- Welche Bedeutung hat Social Media im Recruiting?

› Finden Sie die passenden Tools für Ihren Führungserfolg

- Welche Methoden setzen Sie heute für erfolgreiche Führung ein?
- Wie kommen Sie konkret zu besseren Ergebnissen?

Zahlen, Daten & Fakten

Gründung:

01.01.2006 go! Akademie für Führung und Vertrieb AG

01.01.2008 go! LiveVerlag

Juni 2013 Umfirmierung zur Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG

Mitarbeiterzahl: Akademie: 10, Trainerpool: 25

Branche: Aus- und Weiterbildung

Tätigkeitsbereich: international, branchenübergreifend

„Andreas Buhr hat mit seinen pragmatischen und mitreißenden Intervalltrainings und Vorträgen einen wesentlichen Anteil zur erfolgreichen Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter geleistet.“

Simone Reif, Geschäftsführerin, StepStone Deutschland GmbH

„Andreas Buhr, der Unternehmer und Speaker für Vertrieb, zeigt, was hybride Entscheidungswege heute bedeuten und wie Sie den Kunden 3.0 begeistern.“ **manager magazin**

„Ethische Werte geben Orientierung für Führungshandeln. Andreas Buhr fasst hier diese grundlegenden Werte in zehn Prinzipien zusammen – ein wertvolles Brevier, mit dem jeder arbeiten kann.“

(Führungsprinzipien, GABAL) Prof. Dr. Gerhard Nowak, IST-Hochschule für Management

Zu den Kunden der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG gehören Firmen vom gehobenen Mittelständler bis zu Weltkonzernen, wie:

Allianz Deutschland AG, Deutsche Bank AG, Fressnapf Tiernahrungs GmbH, L'Oréal Deutschland GmbH, Media-Saturn Deutschland GmbH, BRENNTAG GmbH, Peek & Cloppenburg KG, Santander Consumer Bank AG, TIGI Haircare GmbH, Tommy Hilfinger Group B.V., UBS Switzerland AG

www.excellente-unternehmen.de

Engagement / Standort / Sprachen

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe



Standort

Düsseldorf

Vortragssprachen



Live-Booking



Marke, Medien & Empfehlung



Wie Sie den Kunden 3.0 begeistern

ISBN: 978-3869362304

29,90 €



Vertriebsführung

ISBN: 978-3869367910

29,90 €