



Axel Liebetrau

„Wie MACHER das Business verändern – frische Ideen und Impulse für Leadership, Sales & New Business“

Axel Liebetrau ist ein internationaler Thought Leader für Innovation und Zukunft, gefragter Keynote Speaker und Entrepreneur aus Leidenschaft. Er ist Co-Founder einer europaweit führenden Innovationsberatung mit 25plus Jahren Praxiserfahrung als Managementberater und Bestsellerautor. Er studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland und England und lehrt seit vielen Jahren in den Bereichen Innovation und Corporate Foresight in den Top-Business-Schools in Deutschland und in der Schweiz.

Themen, Ideen & Philosophie

- **Die neuen Spielregeln in Leadership, Sales & Business – intelligent Regeln brechen**
 - Nur mit den Mitarbeitern gewinnt man in kompetitiven Märkten!
 - Durchschnitt ist die kleine Schwester des S***-Wortes!
 - Neue Fehlerkultur: Schneller scheitern ist billiger scheitern
- **Future Sales – So geht Marketing und Vertrieb künftig**
 - Im Gespräch mit einem „verrückten“ Kunden erfahren Sie viel mehr als mit zehn Durchschnittskunden
 - Entscheidungen der Kunden sind getroffen, bevor Sie es bemerken
- **Wie MACHER den Markt und die Konkurrenz herausfordern – Ihr Business von morgen gestalten**
 - Was sind die Geschäftsmodelle, Märkte, Produkte, Leistungen und Kunden von morgen?
 - Trends – die Katalysatoren für Innovationen und neue Märkte
- **Wir brauchen MACHER als (interne) Unternehmer – Mit Mut und Innovation mehr liefern**
 - Wie Manager von morgen neue Wege gehen und einfach mehr liefern!
 - Führungskräfte müssen Vordenker sein! Sie müssen vermitteln können, wohin die Reise geht, sonst sind sie nur Verwalter.
 - Die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse frühzeitig zu identifizieren und schnell umzusetzen wird das Erkennungszeichen erfolgreicher Unternehmen von morgen sein!

Zahlen, Daten & Fakten

Weit über 350 mittelständische und internationale Konzerne sicherten sich bereits Liebetrau-Know-How und Inspiration:

AOK Baden-Württemberg, ADG, ANWR, Alternus, Avanade, Bausparkasse Schwäbisch Hall, BHB Baummarktkongress, BMA, Bayer HealthCare, Bernina, CWS boco, Deloitte, Deutsche Bank, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, DHL, Donauuniversität Krems, DZ Bank, Entris Banking, FS Alumni, FMVÖ, Funk Gruppe, GARANT Schuh und Mode, Hessen Agentur, Kärcher, GGB Beratungsgruppe, IFTEST, InterSystems, ivm Rhein-Main, Kalaidos Hochschule, KEBA, Land Hessen, LBS West, Raiffeisenverband Österreich, Richmond Events, Ricosta Schuhe, Roche Schweiz, RKW Hessen, R+V Versicherung, RWGV, SABU, Sage Schweiz, Sharp, SIX Group, Steiermärkische Bank und Sparkassen, Strenger, Swisscom, Syngenta, Persona Service, Persolimus, PSD Bankenverband, Viamedici, Verband Europäische Zukunftsforschung, Volksbank Achern, Volksbank Mindener Land, Volksbank Mosbach, VW Financial Services, Wolf Produktionssysteme

„Die erstklassige Vorbereitung und der mitreißende Vortrag bildeten die Basis für die nachhaltige Sensibilisierung unserer Mitarbeiter auf die Themen Innovation und Veränderung.“

**Dr. Alexander Skorna, Business Development Manager
Funk Gruppe GmbH**

„Der Referent mit dem besten Feedback unserer Mitarbeiter.“
François Meres, Direktor SalesLentz, Luxembourg

„Querdenken leicht gemacht! Es ist gelungen, unsere Mannschaft durch einen motivierenden Vortrag und einen anschließenden Workshop nicht nur zum Nachdenken anzuregen, sondern vielmehr die Chancen der Digitalisierung zu erkennen und zu nutzen.“

Kai Moewes, RICOSTA Schuhfabriken GmbH

www.excellente-unternehmer.com

Engagement

Impulsvortrag ✓
Interview / Business-Talk ✓
Honorargruppe D
Vortragssprachen  

Standort



Marke & Medien



Client Value Generation
 Das Zürcher Modell der kundenzentrierten Bankarchitektur
 ISBN: 978-3658015237
 39,99 €



Insurance & Innovation 2016
 Ideen und Erfolgskonzepte von Experten aus der Praxis
 ISBN: 978-3899529166
 29,99 €

