

# Marko Prislin

„Leinen los! Segel hissen! Wir entdecken Neuland.“

Warum sind Start-ups aus dem Silicon Valley so erfolgreich? Was können wir von deren Kultur lernen, um den Anschluss nicht zu verlieren? Wie werden wir in Zukunft leben und arbeiten? Leidenschaftlich und unkonventionell motiviert Marko Prislin Ihr Publikum, kommende Veränderungen aktiv mitzugestalten, statt passiv abzuwarten und versuchen, sie auszusitzen. Als erfahrener Unternehmer und Experte für kundenzentrierte Geschäftsstrategien im digitalen Zeitalter unterstützt er Unternehmenslenker und Führungskräfte, erfolgversprechende Trends zu erkennen, zu bewerten und darauf basierend die richtigen Schritte zu gehen. Zudem ist Marko Prislin Partner bei den Brainbirds, der Akademie für den digitalen Wandel. Dort hilft er Menschen, die für das digitale Zeitalter relevanten Methoden und Vorgehensweisen nicht nur kennen-, sondern vor allem auch anwenden zu lernen. Nebenbei ist er Dozent an renommierten Hochschulen zu Themen wie Digital Business und Customer Experience. Und als impulsgebender Vortragsredner auf digitalen Konferenzen wie der CeBIT oder der DMEXCO bekannt. Außerdem trägt er bunte Socken.



## Themen, Ideen & Philosophie

### › Digitale Trends

- Internet der Dinge – wie Maschinen miteinander reden
- City, Home, Mobility – alles wird smart
- Healthcare Management – die Kontrolle über den Körper
- Sharing Economy – vom Besitz zur Nutzung

### › Das Methodenset des Silicon Valley

- Mit Design Thinking zu neuen Gedankenansätzen
- Customer Journey Mapping als Treiber neuer Services
- Der Business Model Canvas zur Potenzialeinschätzung
- Mit Lean Start-up schnell zu validierbaren Ergebnissen

### › Das Unternehmen der Zukunft

- Produkte und Angebote
- Produktion und Logistik
- Arbeitswelten und Mobilität
- Infrastruktur und IT

### › Marke im digitalen Zeitalter

- Den Faktor Marke als Erfolgsgarant einsetzen
- Neues Selbstverständnis in der Markenführung
- Von der Brand- zur Customer-Experience
- ‚Mehrwert‘ richtig verstehen und einsetzen

### › Marketing & Vertrieb neu gedacht

- Der Weg vom Marktschreier zum Beziehungspfleger
- Über die Bedeutung von Empathie und Relevanz
- Von innovativen Vermarktungsplattformen lernen
- Vom Käufer über den Kunden zum Fan

## Zahlen, Daten & Fakten

Allianz, Audi, Bayerischer Rundfunk, Dross&Schaffer, Fischer Sports, GE, Head Sports, Lamborghini, Landeshauptstadt München, MediaSaturn, Merck Finck & Co, METRO, M-net, Novartis, O2, ProSieben Sat. 1, Ray-Ban, Rosenthal, Salewa, Siemens, Sport1, Swisscom, Villeroy & Boch, Vodafone, Vökl, u. v. m.

„Lebendig, unkonventionell und vor allem inspirierend. Marko Prislins Impulsvortrag hat bei uns nicht nur die Gedanken angeregt, sondern tatsächlich zu einem Umdenken geführt. Ergebnis ist eine völlig veränderte Sichtweise und Herangehensweise an unsere neue Geschäfts- und Markenstrategie.“

**Axel Schaffer, Dross&Schaffer**

„Vielen Dank für den interessanten Vortrag sowie das Gespräch im Nachgang gestern auf der CeBIT! Ich habe mich in Ihrem Vortrag voll und ganz wiedererkannt.“

**Peter Craciun, EnBW**

„Man spürt die Erfahrung und die Begeisterung von Marko Prislin in jedem Satz. Es gelingt ihm, auch komplexe Dinge einfach und verständlich zu machen. So kommt die digitale Zukunft direkt in die Praxis unserer Unternehmen.“

**René Leibold, connect Neustadt & Fresenius Hochschule**

„Vielen Dank nochmals für Ihren Vortrag, die Inspiration und neuen Sichtweisen! Es war wunderbar, wie Sie auf unserem vorhandenen Wissen aufgebaut haben und wie Ihre Energie und Begeisterung für die Thematik überkamen! Es war toll, Sie kennenzulernen, Sie haben mich sehr motiviert!“

**Eva Goroll, MCAD**

[www.excellente-unternehmer.com](http://www.excellente-unternehmer.com)

Engagement

Standort

Marke & Medien

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

E

Vortragssprachen



München