



GUERRILLA MARKETING GROUP

BERLIN • DENVER • SAN FRANCISCO

Es ist ein Dschungel da draussen

LEISTUNGSKATALOG

GUERRILLA MARKETING GROUP

BERLIN • DENVER • SAN FRANCISCO

Es ist ein Dschungel da draussen

Firmenseminare

Guerrilla Firmenseminar

Verkaufen auf Vorstandsebene

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie Kontakte zum Vorstand Ihres Kunden aufbauen, Ihr Geschäft ausbauen und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Fünf Kriterien beim Umgang mit dem Vorstand
- Übung: Wie ist das Persönlichkeitsprofil eines Vorstandes
- Das Netzwerk und andere Mitspieler im Umfeld
- Ziele beim ersten Termin mit dem Vorstand
- Arbeit vor dem ersten Kontakt; Erstkontakt per Brief
- Entwerfen von Briefen, die den Vorstand neugierig machen
- Der erste Anruf — wie bekomme ich Aufmerksamkeit?
- Wie manage ich meine Chefs bei Vorstandsterminen?
- Auswertung

Zielgruppe

- Erfahrene Verkäufer und Verkaufsleiter. Alle Branchen.

Ziele

- Wertvoller Gesprächspartner bei den Vorständen Ihrer Kunden werden.
- Sicher im Umgang mit Vorständen und Direktoren
- Die Sprache der Entscheider sprechen und verstehen
- Umgang mit dem Vorstandssekretariat
- Mehr Verkaufserfolge durch Arbeit mit der

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Professionell Verhandeln

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie in schwierigen Verhandlungen bessere Ergebnisse erzielen und Spaß dabei



Inhalt

- Was ist Verhandeln?
- Verhandeln im In- und Ausland
- Gleichgewicht der Kräfte
- Wie kommen Sie aus einer Sackgasse heraus?
- Warum verhandeln, wenn der Preis stimmt?
- Verhandeln in Teams und Einzelverhandlungen (mit Übung)
- Unterschiedliche Verhandlungstaktiken
- Wie wehren Sie sich gegen unfaire Verhandlungstechniken?
- Wie erreichen Sie eine hohe Zufriedenheit bei Ihrem Verhandlungspartner?

Zielgruppe

- Alle, die im Arbeitsalltag oder privat verhandeln
- Geeignet für Außendienst, Management und Ingenieure. In allen Branchen

Ziele

- Sie werden sicherer im Umgang mit Ihren Verhandlungspartnern
- Sie können leichter bessere Ergebnisse beim Verhandeln erzielen
- Sie werden Spaß beim Verhandeln haben

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Präsentationstraining

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie vor Publikum Ihre Firma präsentieren, sicher wirken und dabei auch noch Spaß haben.



Inhalt

- Merkmale einer guten Präsentation
- Richtiger Einsatz von Hilfsmitteln in Vorträgen, Reden und Präsentationen
- Bis zu vier Videopräsentationen pro Teilnehmer
- Negatives positiv ausdrücken
- 10 Einleitungen für einen Vortrag
- Wie baut man einen Stichwortzettel auf?
- Wie „wecke“ ich meine Zuhörer— Gestik, Pausen und Blickkontakt
- Tipps und Tricks gegen Lampenfieber aus der Praxis
- Jeder Teilnehmer bekommt Feedback über Verbesserungen in 12 Bereichen

Zielgruppe

- Alle, die vor Gruppen (klein wie groß) präsentieren oder Vorträge halten
- Geschäftsleitung, Verkauf, Service und Support. Alle Branchen.

Ziele

- Sie entwickeln einen lockeren und persönlichen Vortragsstil.
- Sie werden danach die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer leichter gewinnen
- Schnellere Vorbereitung von Vorträgen
- Sie wirken sicher und professionell auf Ihr Publikum
- Sicherer Umgang mit Lampenfieber

Dauer

- 1 Tag oder 2 Tage

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Optimaler Messeauftritt

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, um die richtigen Besucher auf Ihren Stand zu bringen und auf der Messe auch noch Spaß haben.



Inhalt

- 14 Wege, damit sich eine Messe bezahlt macht
- Welches sind die richtigen Messen für Sie?
- Wie bekommen Sie Einkäufer auf Ihren Stand?
- Wie Ihr Messestand Besucher anlockt und Sie schnell zu Kontakten kommen
- Wie wählen Sie Ihre Standbesetzung aus
- Wie Sie Ihre Mitarbeiter optimal trainieren
- 10 Dinge, die Messebesucher stören
- Der richtige Umgang mit Messebesuchern
- 7 Wege, um auch auf langen Messen voller Energie zu bleiben

Zielgruppe

- Alle, die Standdienst auf Ihrem Messestand haben.
- Basistraining vor einer Messe oder Ausstellung. Geeignet für alle Branchen.

Ziele

- Maximaler Erfolg aus Ihrer Messeinvestition
- Welche Dinge auf einer Messe wirklich zählen
- Wie Sie sich und Ihr Standpersonal optimal vorbereiten und
- Ihre Mitarbeiter sich schon auf die nächste Messe freuen werden
- So viele Anfragen wie möglich generieren

Dauer

- 1/2 Tag oder 1 Tag (inklusive der Moderation Ihres Messebriefings)

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Guerrilla Verkauf

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie mehr Umsatz erzielen, die Kundenbindung erhöhen und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Alle Grundlagen— vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- Unkonventionelle Methoden aus vielen Branchen für mehr Verkaufserfolg
- Der Beruf des Verkäufers — ein Überblick
- Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb
- Wie bearbeite ich einen Markt? — Gebietsplanung
- Wie gewinne ich Kunden— mit Brief, Telefon und Erstbesuch?
- Dis-Qualifizierung von Projekten
- Psychologie im Verkauf
- Einwandbehandlung und Abschlusstechniken
- Nach dem Kauf: Aufbau einer aktiven Kundenreferenz
- Umgang mit Preiseinwänden

Zielgruppe

- Alle, die im Außendienst verkaufen. Alle Branchen.
- Basistraining für Neueinsteiger. Als Auffrischung für Veteranen geeignet.

Ziele

- Professionelle Einwandbehandlung
- Preisverhandlungen machen wieder mehr Spaß
- Sicher werden bei der Frage nach dem Auftrag

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Forecast

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie durch visuelles Darstellen aller Verkaufsprojekte schneller zum Abschluss kommen.



Inhalt

- Visualisierung des Verkaufsprozesses
- Kriterien für jedes Verkaufsprojekt werden gemeinsam erarbeitet
- Optischer Eindruck über die Aktivitäten, Stärken und Schwächen des Verkäufers
- Aufstellung aller Projekte im IMS-Board
- Festlegen von Strategien für den Verkaufserfolg und notwendige Aktionspläne.
- Umsatzvorhersage für die kommenden Monate
- Warum Verkäufer in ein „Umsatzloch“ fallen und wie man es verhindern kann.
- Die Taktik des „Nächsten Schrittes“ wird erläutert
- Optische Kontrolle, ob der Vertrieb ausreichend akquiriert
- Systematische Betreuung von Interessenten

Zielgruppe

- Für Außendienstler, die über mehrere Besuche einen Verkauf vorbereiten
- Geschäftsleitung und Management mit Interesse am Verkauf.
- Alle Branchen.

Ziele

- Die Verkaufsaktivitäten der Mitarbeiter werden zunehmen
- Die Verkaufsm Meetings werden kürzer und effizienter
- Produktiveres Zeit- und Verkaufsmanagement
- Die Umsatzplanung aus den Verkaufsprojekten wird sehr genau

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Akquise per Telefon

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie mit dem Telefon regelmäßig und aktiv Termine vereinbaren und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Wie komme ich mit dem Telefon zu Interessenten?
- Unkonventionelle Methoden, mehr Termine zu vereinbaren
- Einwandbehandlung am Telefon
- Regelmäßige Akquisition als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Telefonate zum Erlernen der Methode im Workshop
- 11 mögliche Ziele eines Anrufs
- Entwickeln von Verkaufskampagnen (Brief und Anruf)
- Anpassung der Techniken an das eigene Produkt oder Dienstleistung
- Für jeden Teilnehmer 4 Wochen telefonische Nachbetreuung inklusive!

Zielgruppe

- Für den Außendienstmitarbeiter, der eigene Termine vereinbart
- Innendienst, der Termine für den Vertrieb vereinbart. Alle Branchen.

Ziele

- Mit Spaß mehr Termine am Telefon
- Die Einwände Ihrer Interessenten im voraus kennen und entkräften können.
- Die Teilnehmer berichten von 30% bis 80% mehr Terminen nach dem Workshop
- Besserer Umgang mit der Rezeption und dem Sekretariat beim Kaltanruf

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla Firmenseminar

Guerrilla Marketing

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie effektives Marketing planen, anwenden und damit Ihren Umsatz erhöhen.



Inhalt

- Die unterschiedlichen Marketingmethoden
- Die einzigen drei Wege eine Firma wachsen zu lassen
- Die 13 wichtigsten Marketing-Geheimnisse
- 100 Marketing-Methoden (über 50 kosten kein Geld)
- Vor- und Nachteile der verschiedenen Werbemethoden
- Von Briefpapier bis Fernsehwerbung — was macht Sinn?
- Einsatz von elektronischen Medien: Internet, Email und Co.
- Durchführen einer Marketing-Kampagne
- Warum kaufen Kunden? — Psychologie des Konsums

Zielgruppe

- Alle Inhaber, Selbständige oder Manager die ein Unternehmen betreiben.
- Basistraining für Nicht-Marketing-Spezialisten. Geeignet für alle Branchen.
- Speziell für Klein- und Mittelbetriebe

Ziele

- Erstellen Ihres eigenen Marketingplanes
- Marketingmethoden kennenlernen, die Sie in Ihrem Unternehmen nutzen können
- Wie man die Kundenzufriedenheit steigert
- Wie Sie Ihren Kundenstamm ausbauen können
- Die Kundenbindung und die Empfehlungen von Kunden erhöhen

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot



Guerrilla Firmenseminar

Open Space

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie im Team Veränderungen im Unternehmen erarbeiten, Ergebnisse erzielen und Spaß dabei haben.



Inhalt

- Was ist Open Space Technology?
- Regeln von Open Space
- Gemeinsames Erstellen der Konferenzagenda
- Bearbeiten von Aufgaben und Problemstellungen in Gruppen
- Kreatives Erarbeiten von Lösungsvorschlägen und Ideen in Kleingruppen
- Erstellung der Dokumentation (Protokolle) während der Konferenz
- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Aktionsplan

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter in einem Unternehmen (5 bis 1.000 Mitarbeiter)
- Geeignet für alle Branchen

Ziele

- Motivation und Engagement des Teams wird erhöht
- Komplexe und/oder kontroverse Themen werden durch die Mitarbeiter bearbeitet und Lösungsvorschläge für das Management erstellt.
- Schnelle Veränderungen in Unternehmen können erreicht werden

Dauer

- 1 Tag oder 2 oder 3 Tage

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

GUERRILLA MARKETING GROUP

BERLIN • DENVER • SAN FRANCISCO

Es ist ein Dschungel da draussen

Öffentliche Seminare

Guerrilla öffentliches Seminar

Telefon Verkauf

Unkonventionelle Methoden und Taktiken, wie Sie mit dem Telefon regelmäßig und aktiv Termine vereinbaren und dabei Spaß haben.



Inhalt

- Wie komme ich mit dem Telefon zu Interessenten?
- • Unkonventionelle Methoden, mehr Termine zu vereinbaren
- • Einwandbehandlung am Telefon
- • Regelmäßige Akquisition als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- • 11 mögliche Ziele eines Anrufs
- • Entwickeln von Verkaufskampagnen (Brief und Anruf)
- • Anpassung der Techniken an das eigene Produkt oder Dienstleistung
- • Für jeden Teilnehmer 4 Wochen telefonische Nachbetreuung inklusive!

Zielgruppe

- • Für den Außendienstmitarbeiter, der eigene Termine vereinbart.
- • Innendienst, der Termine für den Vertrieb vereinbart. Alle Branchen.

Ziele

- Mit Spaß mehr Termine am Telefon
- • Die Einwände Ihrer Interessenten im voraus kennen und entkräften können
- • Die Teilnehmer berichten von 30% bis 80% mehr Terminen nach dem Workshop
- • Besserer Umgang mit der Rezeption und dem Sekretariat beim Kaltanruf

Dauer

- 1 Tag

Honorar

- Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot

Guerrilla öffentliches Seminar

Guerrilla Marketing und Kreativität

mit Michél Keller und Anthony-James Owen.
Entwickeln von kreativen Guerrilla Marketingkonzepten.



Situation

„Wenn ich nur kreativer wäre. Mein Marketing ist so langweilig und bieder“. - Wer kennt nicht den eigenen Stoßseufzer und den Wunsch selber kreative Marketingideen für sein eigenes Unternehmen umzusetzen? Steckt im Guerrilla Marketing - mehr Aufmerksamkeit beim Interessenten mit wenig Geld - die Lösung? Und wenn ja, wie kann ich das ohne eine teure Agentur? Und wenn Vorschläge aus einer Agentur kommen, wie kann ich die richtige Idee für mich finden? Das Entdecken der eigenen kreativen Seite und das Erlernen der Guerrilla Marketing Prinzipien ist der Fokus dieses einen Workshoptages. Als Teilnehmer erleben Sie nicht nur, wo Sie und Ihr Marketing stehen, sondern Sie helfen sich und den anderen Teilnehmern, neue Konzepte für ein besseres Marketing zu entwerfen. Ein Tag mit der richtigen Mischung aus Arbeit, Spaß und ein wenig wie im Urlaub sein!

Inhalt

- Wo steckt meine Kreativität und wie setze ich sie jetzt schon ein?. Wie kann ich Guerrilla Marketing für mein Unternehmen nutzen?
- Lernen, wie man seine Kreativität im Marketing einsetzen kann. Bewährte und neue Wege für mehr Kreativität in mir
- Testen des eigenen Marketingkonzepts. Entwickeln von neuen Kampagnen – Brainstorming. Entwickeln eines Aktionsplans für die Umsetzung

Zielgruppe

- Für alle Branchen, die nicht aus dem Marketingbereich kommen. Jeder braucht sein kreatives Potential, gepaart mit Leichtigkeit und Freude, um im Business erfolgreich zu sein. Wer mit Leichtigkeit kompetent wirkt, wirkt.

Ziele

- Erkennen, ob man kreativ ist und arbeitet. Neue Ideen für das eigene Marketing entwickeln
- Neues Handwerkzeug/ Tools für Kreativität, Innovatives = Kreatives Denken
- Handeln erlernen u. erfahren, Zusammenfügen von Hard- u. Softskills, Über vermeintliche Grenzen gehen

Dauer

- 1 Tag von 9 Uhr bis 17.30 Uhr

Honorar

- pro Person 120 Euro plus MWSt. inkl. Seminar Getränke

GUERRILLA MARKETING GROUP

BERLIN • DENVER • SAN FRANCISCO

Es ist ein Dschungel da draussen

Trainerprofile

Guerrilla Trainer/in

Petra Owen

begeistert sich leidenschaftlich für Kommunikation.



Berufshintergrund

Nach einer Ausbildung zur Industriekauffrau bei der Herlitz AG und zwei Jahren Tätigkeit als Assistentin der Geschäftsleitung in einem mittelständischen Chemiebetrieb, Wechsel in den Außendienst von Berlins größtem Raumbegrünnungsspezialisten. Zuständig für den Vertrieb an Behörden-, Groß-, Mittel- und Kleinbetriebe.

Nach einer kurzen, fast traumatischen Erfahrung im Verkauf von Immobilien, beschloss sie, diese Erfahrung als Motivation zu nutzen, um anderen Menschen im Verkauf seriöse und ehrliche Kommunikationstechniken, auch speziell per Telefon, zu vermitteln.

Trainings

Seit 2000 ist Petra Owen als Trainerin tätig. Sie besucht selbst regelmäßig Trainings in den Bereichen Verkauf und Marketing:

- Tom Hopkins — „How To Master The Art Of Selling“
- Anthony Robbins — Persönlichkeitstrainings
- NLP-Institut für Kommunikation (NLP-Business-Practitioner-Ausbildung beendet im Oktober 2000), Start der Master-Ausbildung im März 2001

Zusammenarbeit

1996 beschloss sie zusammen mit ihrem Mann ihr Wissen und ihre Erfahrungen im Trainingsbereich an andere weiterzugeben. Auf der Suche nach den besten, einfach zu lernenden und systematisch zu vermittelnden Strategien, entdeckten sie die amerikanische Guerrilla Group. Sie gründeten die europäische Niederlassung dieser Trainingsfirma, die sie als Geschäftsführerin leitet.

Kunden

Zu den Kunden gehören Firmen wie: igus (Kunststoffe), Edelhoff (Entsorgung), Nomadic Display (Portable Messestände), CoCreate (CAD-Software), Deutsche Telekom, workX AG (Computerspeicher) und diverse Einzelhändler.

Persönliches

Petra Owen ist 1966 geboren, seit 1991 glücklich verheiratet und lebt mit ihrem Mann in Berlin.

Guerrilla Trainer/in

Anthony-James Owen

Berater, Trainer und Verkäufer aus Leidenschaft.



Berufshintergrund

Gelernter DV-Kaufmann. Nach Abschluss zum Unternehmen Hewlett-Packard in den Vertrieb. Zugute kam ihm dort auch seine reichhaltige Erfahrung, denn bereits während seiner Ausbildung betrieb er eine EDV-Beratung.

Seit 1992 ebenfalls in leitenden Positionen tätig u.a. als Geschäftsstellenleiter und Vertriebsleiter Deutschland für öffentliche Auftraggeber (Umsatzverantwortung 100 Mio. DM), danach Marketingleiter bei SGI und Verkaufsleiter bei Sun Microsystems.

Trainings

Seit 1985 ist Anthony-James Owen als Trainer tätig. Er besucht selbst regelmäßig Trainings in den Bereichen Verkauf und Marketing:

- Tom Hopkins — „How To Master The Art Of Selling“
- Anthony Robbins — Persönlichkeitstrainings
- Karrass — Verhandlungstraining
- Miller / Heimann — Strategisches Verkaufen

Zusammenarbeit

Seine Suche nach bewährten und einfach anwendbaren Konzepten führte ihn zur Guerrilla Marketing Group und deren erfolgreichen Trainingsmethoden, wie in den Büchern Guerrilla Marketing oder Guerrilla Verkauf beschrieben. Diese unkonventionellen Methoden hat Anthony-James Owen an die europäischen Verhältnisse angepasst und hält diese Trainings in deutscher und englischer Sprache

Kunden

Er trainierte u.a. Management wie Außendienst von Unternehmen wie: Edelhoff (Entsorgung), Nomadic Display, BEA Systems., AOK, RAND Worldwide, Deutsche Telekom, ABC-Privatkundenbank und diverse Einzelhändler.

Persönliches

Anthony-James Owen ist 1963 geboren und lebt mit seiner Frau Petra in Berlin..

Guerrilla Trainer/in

Martin Schäfer

Sein Motto „Wer verkaufen kann, kann alles verkaufen“



Berufshintergrund

Sein Motto „Wer verkaufen kann, kann alles verkaufen“ hat Martin sehr schnell umgesetzt. Mit 16 Jahren, noch während seiner Schulzeit, verkaufte er bereits auf Märkten.

Danach wurde er Verkaufstraineer für Investmentprodukte in London und den

Niederlanden. Nach seiner Ausbildung zum Versicherungs-Fachwirt spezialisierte er sich auf komplexe Produkte aus der Versicherungs- und Bankenwelt

(Barmenia, Aachener und Münchner, Karlsruher Versicherung). Diese erfolgreichen Erfahrungen ließen ihn im Alter von 25 Jahren jüngster Geschäftsstellenleiter der Provinzial Versicherung Düsseldorf werden.

Von 1995 bis 2000 vertrieb er erfolgreich Immobilien (international und national).

2001 wechselte er als Key Account Manager und Business Developer in die IT-Branche, verantwortlich für den Vertrieb von Software im Finanzsektor, Umsatzvolumen bis 13 Mio USD (BEA Systems, Adobe Systems).

Trainings

Seit 2005 arbeitet er als Trainer und Business-Coach zusammen mit der Guerrilla Marketing Group. Dort sind seine Schwerpunkte Themen im Verkauf wie

Networking, Akquise, Guerrilla Marketing, Verkaufen auf Vorstandsebene, Erfolgreich Verhandeln.

Zusammenarbeit

Durch seine umfangreichen, vielseitigen Verkaufserfahrungen berät er branchenübergreifend.

Kunden

Er gibt Trainings und Einzelcoachings für Firmen sowie Einzelpersonen u.a. bei der Allianz Versicherung in München.

Persönliches

Martin lebt in München und ist seit mehr als 20 Jahren glücklich verheiratet, hat zwei zauberhafte erwachsene Kinder (Zwillinge) und sagt von sich „Alles, was ich getan habe, würde ich jederzeit wieder tun.“

Guerrilla Trainer/in

Karl Nielsen

ist begeisterter Trainer mit fast 30 Jahren Erfahrung im Bereich Psychologie.



Berufshintergrund

Nach abgeschlossener Ausbildung in den Bereichen Gruppendynamik, Gestalttherapie, Bioenergetik und Psychosynthese und anschließendem Studium der Soziologie und Psychologie mit Abschlußdiplom war er zunächst mit Nandana Nielsen als Forscher und Autor im Bereich Sozialpädagogische Familienhilfe tätig.

NLP

Die Lust an neuen Aufgaben führte zum Wechsel an eine Privatschule für Altenpfleger, Erzieher und Heilpädagogen, wo er in der Position als stellvertretender Schulleiter Erfahrungen im Managementbereich sammelte. Seit 1985 bildet Karl sich kontinuierlich weiter in NLP. Das führte schließlich dazu, daß er 1987 seine eigene psycho-therapeutische Praxis eröffnete und 1989 schließlich das NLP-Institut für KommunikationsTraining Berlin. Sowohl in dieser Branche als auch in dieser Tätigkeit ist er bis heute aktiv tätig u.a. als Trainer für NLP-Ausbildungen, NLP-Fortbildungen, Kommunikationstraining, Coaching und Trainer für Organisationsentwicklung zur Lernenden Organisation.

Trainings

Im Laufe seines bisherigen Lebens hat Karl regelmäßig Trainings besucht, so z.B.:

- Richard Bandler DHE – Design Human Engineering
- Robert Dilts Assessment-Strategien u.a. Trainings
- Thies Stahl Die Kunst des Umdeutens (Reframing) u.a.

Zusammenarbeit

In Zusammenarbeit mit uns hat Karl u.a. das Seminar „NLP im Verkauf“ entwickelt. Hier treffen die in vielen Jahren gesammelte Verkaufs- und Verhandlungserfahrung auf der einen Seite sowie erprobte Techniken zu einer vielfältigeren Kommunikation im Geschäfts- und Privatleben aufeinander.

Kunden

Seine Teilnehmer kommen aus Firmen wie z.B.: Lufthansa Systems, American Express, Versicherungen, Banken, Staatseinrichtungen, Rechtsanwaltskanzleien und großen Kaufhäusern.

Persönliches

Karl Nielsen ist 1950 geboren, seit 1980 glücklich verheiratet in Berlin.

Guerrilla Berater/in

Michèl Keller

ist begeisterter Schauspieler und Regisseur mit mehr als 20 Jahren Erfahrung



Berufshintergrund

Michèl Keller ist Diplomierter Schauspieler. Ausgebildet in Wien, New York und Los Angeles. Er arbeitet seit über 20 Jahren als Schauspieler und Regisseur.

Er wirkte in vielen Produktionen in Theatern Deutschlands und Österreichs mit. Seit mehr als 15 Jahren spielt er in unzähligen TV und Filmproduktionen. Er realisierte 3 TV-Dokumentationen und mehr als 150 Imagefilme. Seit 10 Jahren arbeitet er als leidenschaftlicher Coach. Als Dozent arbeitet er an einem Fortbildungsinstitut für Filmschauspieler in Berlin. Er hat eine abgeschlossene Ausbildung als NLP Trainer (DVNLP).

Er ist begeistertes Mitglied einer Improvisations- Theatergruppe in Berlin, die schon so manchen Preis gewonnen hat.

Trainings

In Zusammenarbeit mit der Guerrilla Marketing Group hat Michèl Keller das Seminar „Schauspiel-Training“ entwickelt. Hier treffen die in vielen Jahren gesammelte Schauspielerfahrung auf der einen Seite sowie Erfahrung im Businessalltag zu einer vielfältigeren Präsentation im Geschäfts- und Privatleben aufeinander.

Sein neuestes Seminar ist zusammen mit Anthony-James Owen der Workshop: Guerrilla Marketing & Kreativität.

Zusammenarbeit

Seine Teilnehmer kommen aus den unterschiedlichsten Branchen, Personalwesen, Management und Selbständige.

Mehr über seine Arbeit auf seiner Website <http://www.motivationzone.de>

Persönliches

Michèl Keller ist 1964 in Wien geboren und ist glücklicher Vater einer wundervollen Tochter.

Zitat:

„Ein erfülltes Leben ist ohne Kreativität nicht lebbar. In uns Allen stecken unglaubliche Potentiale!“

Guerrilla Trainer/in

Andrea Hoppe

Kommunikation — mit Verständnis zum Erfolg.



Berufshintergrund

Andrea ist seit über zehn Jahren im Business Development und Marketing tätig. Nachdem sie, ihrem ursprünglichen Interesse folgend, erste Berufserfahrung in der Welt der Kunst- und Antiquitätenauktionen sammeln konnte, wechselte sie vor acht Jahren in die Bodenständigkeit der Immobilien- und Baubranche. In diesem Bereich setzte sie Ihre Laufbahn von 1999 bis 2003 in Großbritannien fort, wo sie neben ihren hauptberuflichen Aufgaben im Rahmen einer Weiterbildung zum Counsellor auch ihre kommunikativen Fähigkeiten ausbauen und ihrem Interesse an psychologischen Zusammenhängen nachgehen konnte. In Berlin zurück, war sie zunächst für eines der größten internationalen Immobilienberatungsunternehmen deutschlandweit für Marketing und PR zuständig.

Seit 2005 ist Andrea nun für die Guerrilla Marketing Group „im Einsatz“.

Trainings

Die von Andrea verwendeten Trainingsmethoden resultieren aus ihrer langjährigen Erfahrung mit interner Kommunikation in internationalen wie kleineren Unternehmen und orientieren sich stark an Guerrilla-spezifischen Inhalten und Formaten.

Zusammenarbeit

Die Zusammenarbeit mit der Guerrilla Marketing Group hat sich für Andrea auf natürliche Art und Weise ergeben und die vorhandenen Kompetenzen ergänzendsich auf hervorragende Weise. Übereinstimmungen in der ethischen Betrachtung von Geschäftskommunikation und dem Umgang mit sogenanntem Humankapital bilden eine ausschlaggebende Grundlage für die gemeinsame Arbeit.

Kunden

Erst seit 2004 selbständig, hat Andrea bisher DTZ Zadelhoff Holding AG, Allegro Artist Management, Owen Consulting sowie PUBLICIS Werbeagentur betreut.

Persönliches

Die gebürtige Berlinerin interessiert sich insbesondere für Kommunikation zwischen den Geschlechtern, NLP, Philosophie und Psychologie. In ihrer Gegenwart fallen unweigerlich Begriffe wie Schottland, Haggis und Golf.

GUERRILLA MARKETING GROUP

BERLIN • DENVER • SAN FRANCISCO

Es ist ein Dschungel da draussen

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Unsere Konditionen

Das Kleingedruckte —hier in einfachen Worten



Honorar

Unser Honorar versteht sich inklusive der Vorbereitungszeiten für Ihr Seminar, Erstellung der Unterlagen und der Konzeption Ihres Trainings.

Bei Beratung und Coaching: je nach Aufwand auf Stundenbasis.

Nebenkostens

Bei Firmenseminaren: Unsere Preise verstehen sich zzgl. Reisekosten, Übernachtung, Leihwagen, Taxi etc.

Kosten für Verpflegung werden vom Auftraggeber übernommen.

Rücktritt oder Verschiebung

Sollte es nach einer Terminvereinbarung zum Rücktritt oder der Verschiebung des vereinbarten Seminars oder Beratung kommen, berechnen wir bei einer Absage:

- Bis 4 Wochen vorher — 20% der Tagesgebühr
- Weniger als 4 Wochen— 70% der Tagesgebühr

Garantie

Wenn Sie aus irgendeinem Grund mit unserem Training nicht zufrieden sind, erstatten wir Ihnen Ihre Gebühr zurück. Garantiert.



Kontakt

Guerrilla Marketing Group Berlin
Petra Owen
Am Schäfersee 51
D-13407 Berlin

Telefon +49 30 480 97 170
Fax +49 30 480 97 172
Web <http://www.guerrilla.de>
Email info@guerrilla.de