

## Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Workshop Teilnehmer

Für mich war „Unser Unternehmen auf böse Überraschungen vorbereiten“ ein intensiver Workshoptag, getragen von der außerordentlichen Erfahrung und einer bemerkenswerten Praxisnähe der beiden Moderatoren Fahim Mohmand und Stephan Heiler. Ausgehend vom Leitgedanken, dass böse Überraschungen im Grunde oftmals keine Überraschungen sind, wurden im Laufe des Tages diverse umsetzungstaugliche Maßnahmen zur Prävention erarbeitet, die richtig umgesetzt, **einen echten Mehrwert beim Aufbau eines robusten Unternehmens** bieten können.

Thomas Sperrfechter – CEO parsionate GmbH

Im WerteFactory Workshop habe ich die Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle für die Steigerung der Zukunftssicherheit der Unternehmen erlebt. Darüber hinaus habe ich Methoden kennengelernt, mit denen **die Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle praktisch und in planbaren Schritten** erfolgen kann. Die Teilnahme an diesem Workshop hat sich für mich sehr gelohnt.

Frank Zimmer - Leiter Sales SAP und IT-Service ComputerKomplett ASCAD GmbH



## Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Workshop Teilnehmer

Im Workshop „Vertriebsmethode Sales Cycle“ haben wir (Geschäftsführung und Vertriebsteam der HPC) eine innovative Methode kennengelernt, mit der wir unsere Vertriebseffizienz und unseren Vertriebs Erfolg steigern werden. Anhand praktischer Beispiele haben wir die besondere Bedeutung von Emotion im Vertrieb sowie interessante Möglichkeiten zum gezielten Einsatz der sozialen Medien erfahren. Die gemeinsam mit den Moderatoren entwickelten Vertriebswerkzeuge nutzen wir aktiv und beabsichtigen, weitere Werkzeuge bedarfsgerecht zu entwickeln.

Ich danke Fahim Mohmand und Frank Bayer für den praxisgerichteten Workshop und die wertvollen Erkenntnisse zur Effizienzsteigerung im Sales. **Die Vertriebsinnovation mit Sales Cycle hat mich überzeugt. Daher empfehle ich die Methode und beide Moderatoren gerne weiter.**

Janni Wahrenburg – Geschäftsführer HPC Aktiengesellschaft

