

MARKETING & VERKAUF



Thomas Menthe

Thomas Menthe studierte Informatik mit dem Schwerpunkt BWL. Anschließend sammelte er 14 Jahre Erfahrung im Bereich Verkauf und Führung vom Key Account Manager zum regionalen Direktor DACH bei marktführenden Unternehmen. Seit 8 Jahren arbeitet er für Unternehmen als Speaker, Trainer und Coach und gründete 2001 gleichzeitig seine eigene Firma für B2C-Vertrieb. Sein Stil ist bewegend, humorvoll, mit vielen Praxisbeispielen versehen und immer im Dialog mit dem Publikum. In seinen Seminaren bewegt er die Teilnehmer zum Nachdenken und motiviert sie zum Handeln. Thomas Menthe ist ein begeisterter wie auch lebendiger Redner und wurde dafür von der weltweiten Rhetorik-Vereinigung Toastmasters mehrfach ausgezeichnet.

„Was zählt, ist der Herzschlag und die Taktzahl“

THEMEN

- **Handlungskompetenz und Unternehmertum**
 - Chancen sehen, Entscheidungen treffen, Resultate erzielen
 - Coaching und Eigenverantwortung Ihrer Mitarbeiter
 - Changeament im Unternehmen
- **Die sieben K-Faktoren für erfolgreiche Umsetzung**
 - Klarheit, Kompetenz, Kommunikation, Konzentration, Kontrolle, Konsequenz, Kontinuität
- **Führung und Strategieumsetzung im Verkauf**
 - Aufbau von Hochleistungsteams
 - Bereitschaft zum Wandel erzeugen
 - Strategieumsetzung im Tagesgeschäft
 - Die neue Rolle der Führungskraft
 - Schlagzahlmanagement und Forecasting
- **Verkauf im Emotionszeitalter**
 - Der Schlüssel zum Vertriebs Erfolg – genial verkaufen mit System
 - Emotionale Kunden-Kommunikation und Bindung
 - Neue Methoden für einen effektiven Vertrieb
 - Das neue Key Account Management

REFERENZEN & PRESSE

- Adidas, Canon, Carlsberg, Cisco Systems, Daimler, E.ON, Emrich Consulting, Edeka, HP, Linde, Microsoft, Philip Morris, Red Bull, Remax, Telekom
- Ausgezeichnet zum Unternehmer des Jahres 2003
- zertifizierter Business Coach (DVCT)
- Lehrauftrag Verkaufsmanagement, Robert-Gordon University
- Autor von 5 Büchern

„Herr Menthe vermittelt wichtige Inhalte zum Thema Leistungssteigerung und Changemanagement im Unternehmen. Der Praxiswert ist messbar und die sieben K's fassen das Seminar klar zusammen.“

C. Fuhrmann, Price Waterhouse Coopers

„In der heutigen Zeit ist permanente Improvisation und Anpassung an das Marktgeschehen unausweichlich. Thomas Menthe überzeugt durch Dynamik, Erfahrung und praxisnahe Darstellung in seinen Seminaren. Der Nutzen ist sofort messbar.“

Johannes von Knobelsdorff, Panasonic Europe

„Ihre Präsentation und Kommentierung war wirklich herausragend. Mit Charme und Kompetenz verstanden Sie es, uns in Ihren Bann zu ziehen. Kompliment!“

Prof. Dr. Dr. habil. Kurt Nagel, Systeme für Erfolg



HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe F

Tagessatz Honorargruppe F

Vortragssprachen

WEBLINK



MEDIEN



Thomas Menthe
Neue Methoden für einen effektiven Vertrieb
ISBN: 978-3896735423
€ 32,00



Thomas Menthe
Die neue Rolle der Führungskraft
ISBN: 978-3896735119
€ 32,00

0800 77 11 99 11
Free Call aus dem dt. Festnetz

0800 22 00 81 11
Free Call in Österreich

0800 77 11 99 11
Free Call aus dem Festnetz