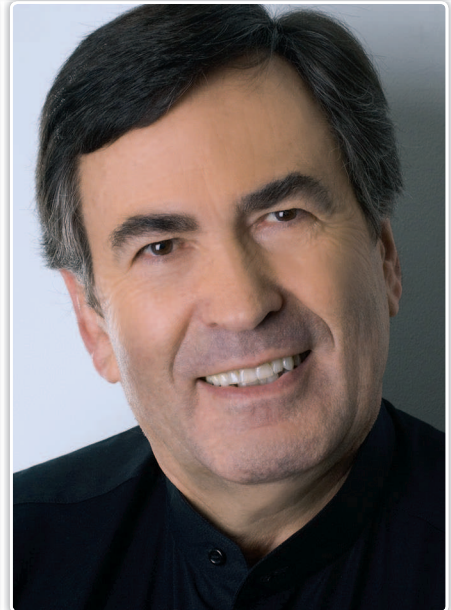


# KOMMUNIKATION & MOTIVATION

## Wolfgang Ronzal

Wolfgang Ronzal sorgt für Motivation und Qualität. Er begeisterte durch seinen mitreißenden und humorvollen Vortragsstil bereits über 50.000 Zuhörer. Er war über 30 Jahre lang in leitenden Funktionen im Dienstleistungsbereich tätig, zuletzt Vertriebsdirektor bei einer Großbank. Seine Spezialität sind Vorträge vor großem Publikum. Er bringt keine theoretischen Konzepte, sondern pure Praxis mit vielen sofort umsetzbaren Beispielen. Er war viele Jahre Universitätslektor an der Wirtschaftsuniversität Wien und ist nun Dozent an mehreren Fachakademien. Er ist „Expert-Member“ im Club 55 der Europäischen Marketing- und Verkaufsexperten sowie „Professional Mitglied“ der German Speakers Association. 2007 erhielt er vom TÜV Rheinland das Qualitätssiegel „tested Kundenzufriedenheit Seminare“. Seit 2009 ist er Mitglied im Q-Pool 100, der „Offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -berater e.V.“



**„Motivierte Mitarbeiter = Begeisterte Kunden = Mehr verkaufen“**

### THEMEN

**Motivierte Mitarbeiter = Begeisterte Kunden = Mehr verkaufen**

- **Die Vergissmeinnicht-Strategie®:**
  - Die Kunst, beim Kunden positiv in Erinnerung zu bleiben
- **Wer sich als Erster bewegt, hat verloren! Oder gewonnen?**
  - Wie Sie Ihre Kunden begeistern
- **Lustarbeit statt Frustarbeit!**
  - Wie Sie Ihre Mitarbeiter begeistern und motivieren
- **Leitender Sachbearbeiter oder sachkundiger Leiter?**
  - Sich selbst und andere führen
- **Mache, was du kannst und liebst, und lebe, was du sagst!**
  - Kriterien für den persönlichen Erfolg
- **„Wettlauf um die Alten“**
  - Werden Sie die Nr. 1 bei 50plus
- **„Vergessen – Verkannt – Verloren“**
  - Die „Alten“ bestimmen Ihre Zukunft

### REFERENZEN & PRESSE

#### Kunden:

Siemens, Ringfoto, Jaeger LeCoultre, T-Mobile Austria, Oldenburgische Landesbank, Kreissparkasse Esslingen, Akademie Deutscher Genossenschaften, Dresdner Bank, Blaguss Touristik, Berner Kraftwerke, Deutsche Verkäuferschule, Karlsruher Lebensversicherung, GIRA-Elektro-Installations-Systeme, E.ON Thüringen, Tourismusmesse, egesa-zookauf eG, LTS Lohmann Therapie Systeme AG, Wirtschaftskammer Tirol, Donau-Universität Krems sowie viele Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, L'Oréal, UNIQA-Versicherungen AG

„Danke für Ihre tollen Motivationsseminare.“  
**Herbert Schandl, T-Mobile Business Austria**



„Fachlich kompetent, humorvoll vorgetragen und mit inhaltlichem Tiefgang.“ **Eagle Invest AG**

„Mit Wolfgang Ronzal vergehen die Stunden wie mit einem spannenden Roman, man fiebert dem nächsten Kapitel entgegen.“  
**Peter Schiebsdat**

„Dieser Verkaufsimpulstag war Weltklasse“  
**Oberbank**

„Das war die beste und motivierendste Verkaufsschulung, die ich je hatte.“  
**Oberbank**

### HONORARE & SPRACHEN

**Impulsvortrag** Honorargruppe F  
**Tagessatz** Honorargruppe F  
**Vortragssprachen**  

### WEBLINK



### MEDIEN

 **Wolfgang Ronzal**  
**Wie Sie Kunden zu Partnern machen**  
ISBN: 3-85436-283-8  
€ 12,90

 **Wolfgang Ronzal**  
**Wie Sie Kunden zu Partnern machen**  
**Hörbuch**  
ISBN: 978-3-941515-00-0  
€ 29,90

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

 **00800 22 00 81 11**  
Free Call aus Österreich

 **0800 77 11 99 11**  
Free Call aus dem Festnetz