

## Peter Sawtschenko

Der renommierte Positionierungsexperte berät international Unternehmen, die eine nachhaltige Stärkung und Verbesserung ihrer Marktposition anstreben und gehört zu den Pionieren bei der Entwicklung von praxiserprobten Positionierungsstrategien. Seine Schlüsselstrategien sind hochwirksame Instrumente im Wettbewerb der Zukunft. Sie zeigen wie man Wege aus der Krise findet, die Preis- und Austauschbarkeitsfalle verlässt und sich neue Wachstumspotenziale erarbeitet. Der Gastdozent an der Universität in Frankfurt ist Gewinner des Strategiepreises 2007 und erhielt 2009 und 2010 den Conga Award als einer der „10 besten Referenten und Trainer“. Zudem wurde er 2011 zum Vorstandsvorsitzenden des StrategieForums e. V. ernannt. Der Bestseller-Autor und Keynote-Speaker räumt mit alten Marketingansätzen und Geldverschwendung in der Werbung auf und gibt Impulse für ein neues Denken. Sein Credo ist:

**„Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt,  
ist falsch positioniert“**



### THEMEN

- **Positionierung – die Schlüsselstrategien für ungewöhnliche Markterfolge**  
Peter Sawtschenko nimmt seine Zuhörer mit auf eine stets spannende und überraschende Exkursion in die Welt der Positionierung. Er lüftet die Geheimnisse seiner ungewöhnlichen Markterfolge und zeigt, wie man mit den Schlüsselstrategien der Positionierung die erfolgreichsten Energiequellen des Marktes findet und selbst in einer Krise beeindruckende Erfolge erzielt.
- **Positionierungsstrategien aus der Praxis für die Praxis**
  - Wie Sie neue Marktnischen besetzen und zur Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe werden
  - Wie Sie Ihre Leistungen bedeutend besser verkaufen, Verkaufsprozesse signifikant beschleunigen und deutlich höhere Preise erzielen
  - Mit welchen Spielregeln Sie automatisch eine Sogwirkung erzielen und die Wertschöpfung je Kunden deutlich steigern
  - Wie Sie für scheinbar austauschbare Produkte und Dienstleistungen Alleinstellungen erarbeiten und sich der Vergleichbarkeit entziehen
- **Trojaner-Prinzip – neue Wege in der Neukundengewinnung**
  - Was Sie tun müssen, damit Kunden sogar Ihre Werbung bezahlen
  - Wie Sie Streuverluste vermeiden und signifikant Werbebudget einsparen

### REFERENZEN & PRESSE

„Dank Ihrer Hilfe waren wir bereits nach zwei Jahren in der Nische für explosionsgeschützte Notbeleuchtungen technologischer Weltmarktführer und in dem Geschäftsfeld dimmbare Leuchtstoffsysteme haben wir nach vier Jahren die absolute Marktführerschaft in Europa erreicht.“

**Andreas Hadler, Hadler GmbH**

„Mit Ihrer Hilfe haben Sie Town & Country Haus zu einem großen Schritt in eine noch wesentlich erfolgreichere Zukunft verholfen. Unmittelbar nach Ihrem, für uns sehr fruchtbaren Workshop konnten wir drei absolute Neuheiten in der Branche und am Markt präsentieren und haben damit eine grandiose Positionierung am Markt erreicht“

**Jürgen Dawo, Town & Country Lizenzgeber GmbH**

„Mit viel Humor, aber auch verblüffende Denkanstöße schaffte es Peter Sawtschenko, seine Zuhörer in den Bann zu ziehen. Sein Vortrag stieß auf einheilig gute Kritiken, weil er die Anwesenden einer Gehirnwäsche unterzog.“ **Wetterauer Zeitung**

#### Zu seinen Kunden zählen unter anderem:

Arcadis, AT&T, Accor Hotellerie, Bene AG, Dow Corning, DuPont, Gecam AG, IHK Frankfurt, Jafra Cosmetics, Mepla Werke, Olina Franchise GmbH, Rewe, Remmers, Röhm, hse AG, Tetra Pak, Telekom u.v.m.

★ GEWINNER: „STRATEGIEPREIS 2007“

★ Conga Award Top 10 der besten Referenten & Trainer 2009/2010

### HONORARE & SPRACHEN

**Impulsvortrag** Honorargruppe D  
**Tagessatz** Honorargruppe D  
**Vortragssprachen**

### WEBLINK



### MEDIEN

**Peter Sawtschenko**  
**Rasierte Stachelbeeren**  
ISBN: 978-3-89749-080-2  
€ 29,90

**Peter Sawtschenko**  
**Positionierung – das erfolgreichste Marketing auf unserem Planeten**  
ISBN: 978-3-89749-506-7  
€ 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