

Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Diplom-Betriebswirt und gilt als Europas führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre lang war sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen für internationale Dienstleistungsunternehmen tätig. Heute arbeitet sie als Keynote-Speaker, Consultant, Business-Trainer und Hochschul-Dozentin. Sie hält hochkarätige, humorvoll-packende, praxisnahe Impulsvorträge zu folgenden Themen: kundenfokussierte Unternehmensführung, Kundenloyalität und Loyalitätsmarketing, Empfehlungsmarketing, Kundenkontaktpunkt-Management, emotionales Verkaufen. Ferner ist sie Bestseller-Autorin, hat zehn Fachbücher geschrieben und den Begriff des TOTAL LOYALTY MARKETING geprägt. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft. Ihr Buch „Kundennähe in der Chefetage“ erhielt den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008.



**Die führende Expertin für Loyalitätsmarketing:
„Marketing heißt: Menschen glücklich machen.“**

THEMEN

Das größte Vermögen, das ein Unternehmen besitzt, ist die Loyalität seiner Kunden. Doch deren Wechselbereitschaft ist so groß wie nie. Damit wird das Erreichen einer hohen Kundenloyalität zur vorrangigsten unternehmerischen Herausforderung der Zukunft. Aber nur, wer begeisterte und loyale Mitarbeiter hat, der hat auch treue Immer-wieder-Kunden und aktive positive Empfehler.

- **Zukunftstrend Kundenloyalität**
 - Dauerhafter Erfolg und satte Gewinne: mit treuen Immer-wieder-Kunden, begeisterten Empfehlern und Total Loyalty Marketing
- **Wie Sie Kunden zu Fans machen**
 - Empfehlungsmarketing: Die beste Umsatz-Zuwachsstrategie aller Zeiten: Wie Sie Fans und Empfehler in der Offline- und Online-Welt gewinnen
- **Die kundenfokussierte Mitarbeiterführung**
 - Der Kunde ist der wahre Boss. Mit einer kundenfokussierten Führungskultur und loyalen Mitarbeitern zum Erfolg
- **Das Kundenkontaktpunkt-Management**
 - Neue Zeiten brauchen neue Tools: Das wirkungsvollste Management-Instrument für unsere Social Media Welt
- **Emotionen sind alles beim Kauf**
 - Ganz praxisnah: Wie die Hirnforschung beim Verkaufen hilft.

REFERENZEN & PRESSE

Kunden u. a.:
Audi, Allianz, SiemensForum, IBM, BMW, Novartis, Amgen, Telekom, Vodafone, Swisscom, Schweizer Post, Gothaer, Basler Versicherungen, der BITKOM, L'Oréal, SchmidtColleg, Hypo Vereinsbank, TUI, Interspar, Intersport, Erste Bank, Generali, Expert, Sage, Vapiano, Wempe, Management Center Innsbruck

„Die Frau ist schlichtweg ein Phänomen, ein wahrer Blockbuster der Redekunst: charmant, fesselnd, klug. Vortragsfaszination in Reinkultur.“ **Reimund Bertrams, Das Wortgewand**

„Kaum ein anderer Trainer hat derzeit so viel zu sagen wie Frau Schüller.“

Marcel Klotz, IBM Deutschland

„Ich möchte mich bei Ihnen für den hervorragenden Vortrag bedanken. Seit mehr als 20 Jahren im Vertrieb ist mir nichts Treffenderes untergekommen.“

Frank Lehmann, Expansionsmanager Vodafone



„Ihr Vortragsabend war ein voller Erfolg. Wir werden beglückwünscht, Sie als Referentin gewonnen zu haben.“

**Prof. Dr. Thomas Bartscher,
Leiter Managementcenter Deggendorf**

„Anne M. Schüller gehört zu den wichtigen Managementdenkern hierzulande.“

Wolfgang Hanfstein, managementbuch.de

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Honorargruppe C
Tagessatz Honorargruppe C
Vortragssprachen  

WEBLINK



MEDIEN



Anne M. Schüller
Kunden auf der Flucht?
Wie Sie loyale Kunden gewinnen und halten
ISBN: 978-3-280-05382-9
€ 26,90



Anne M. Schüller
Kundennähe in der Chefetage
ISBN: 978-3-280-05282-2
€ 26,50



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



00800 22 00 81 11
Free Call aus Österreich



00800 77 11 99 11
Free Call aus dem Festnetz