



Dr. Veit Etzold

Dr. Veit Etzold, Thriller-Bestsellerautor, startete seine Karriere als Medienmanager bei Bertelsmann. Weitere Stationen waren Dresdner Bank, Allianz, Boston Consulting Group, die ESMT Business School sowie Start-ups in Berlin und Silicon Valley. Dr. Veit Etzold begleitet namhafte mittelständische sowie internationale Unternehmen dabei, Strategien zu entwickeln, mit der richtigen Story zu kommunizieren und erfolgreich umzusetzen. Ein weiterer Fokus liegt darauf, nicht materielle Dienstleistungen sowie hochpreisige Produkte in einem immer aggressiveren Wettbewerbsumfeld zu differenzieren und zu positionieren. Je komplexer die Strategie, je abstrakter die Dienstleistung, desto besser muss die Story sein. In Beratungen, Workshops und Vorträgen begeistert Etzold mit seiner bildhaften Sprache und seinen einzigartigen Stories. Dem SPIEGEL-Bestsellerautor gelingt es, die Techniken spannender Geschichten nahtlos in die Kommunikationswelt der Unternehmen zu übertragen.

„To Tell is to Sell – Storytelling, der schnelle Weg in den Kopf Ihrer Führungskräfte, Mitarbeiter oder Kunden“

Themen

› Storytelling – Wie Sie mit der richtigen Story am Türsteher im Gehirn vorbeikommen

- Warum Geschichten besser funktionieren als Fakten
- Wie das Paranoia-Prinzip sofort für Aufmerksamkeit sorgt
- Wie Sie mit der richtigen Story Ihre Ziele emotional verankern

› StorySelling im Vertrieb – Wie Sie mit der richtigen Story Kunden gewinnen und binden

- Wie Sie hochpreisige und erklärungsbedürftige Produkte emotionalisieren und Bedürfnisse wecken
- Wie Sie Ihren Kunden vom Zuschauer zum Helden Ihrer Verkaufsstory machen

› Storytelling für Führung & Management – Wie Sie Menschen begeistern und gewinnen

- Wie Sie mit der richtigen Story komplexe Change-Strategien greifbar machen und Leidenschaft erzeugen
- Wie Sie mit bildhafter Kommunikation Unternehmensziele gehirngerecht visualisieren und Motivation bewirken

› Digital Storytelling – Content-Marketing für die Märkte von morgen

- Wie Sie sich in einer überkommunizierten Welt mit immer kürzeren Aufmerksamkeitsspannen dennoch differenzieren
- Wie Sie die customer journey optimal gestalten und Millionen von Kunden das Gefühl der Einzigartigkeit geben

› Storytelling individuell und maßgeschneidert für Ihre Branche, Ihre Zielgruppe, Ihr Unternehmen – im Vortrag und Workshop z. B. für Pharma, Unternehmensberatungen und Kanzleien, Finanzdienstleistungen, IT und Startups

Referenzen & Presse

„A very inspiring and memorable introduction into storytelling – our managers were delighted by the presentation and some of them started to implement this powerful technique right after the coffee break!“ **Claude Chèvre, Vorstandsmitglied-Personen-Rückversicherung, HannoverRückSE**

„Der Storytelling Vortrag von Dr. Veit Etzold gehört zu denen, die beides auf hervorragende Weise vereinen. Hier trifft Kompetenz auf Humor – Spannung auf Leidenschaft und Emotion. Definitiv der beste Vortrag, den ich in den letzten 20 Jahren gehört habe.“ **Wolfgang Altenstrasser, Head of Corporate Communications, VOK DAMS EVENTS GmbH**

„Menschen kaufen keine Fakten, sondern Storys. Veit Etzold zeigt sehr anschaulich und auch noch unterhaltsam, wie Manager durch Storytelling ihr ‚Firmen-Schiff‘ steuern können.“ **Rolf Schmidt-Holtz, bis 2011 CEO von Sony Music Entertainment**

„Toll und mitreißend – Etzold weiß, wie Storys im Vertrieb funktionieren.“ **Jochen Körner, Managing Director Marsh LCC**

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Aus meiner Zeit als Berater, Banker und Marketing-Experte weiß ich: Wenn SIE keine Story erzählen, dann tun es andere. Denn das Nichts ist in der Natur nicht vorgesehen. Wer mit keiner Story punktet, überlässt das eigene Marketing dem nicht immer wohlmeinenden Umfeld. Weil er erlaubt, das Vakuum der fehlenden eigenen mit einer fremden Story aufzufüllen. Egal, ob es sich um eine neue Strategie, den Verkauf eines komplizierten Produkts oder die Differenzierung in der digitalen Welt handelt.“

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

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

Reisekosten



Medien



Der weiße Hai im Weltraum (2. Aufl., TB)
ISBN: 978-3527508709
14,99 €



Equity Storytelling
ASIN: B00KTAJD5G
22,99 €