

Frieder Gamm

Der erfahrene Verhandlungsspezialist und Bestsellerautor ist ein führender, mitreißender und motivierender Redner für weltweite Events, Kongresse oder Keynote Vorträge. Diese sind ein Feuerwerk an Unterhaltung und Informationen. Frieder Gamm schafft es, seine jahrelangen Erfahrungen im Einkauf und Vertrieb der Porsche AG praxisnah zu vermitteln, gewinnbringend für geschäftliche und private Verhandlungen. Als Redner hat er bisher mehr als 120.000 Zuhörer aus unterschiedlichen Firmen und Branchen begeistern können. Zuhörer seiner Vorträge sind von seinem äußerst unterhaltsamen, multimedialen und praxisorientierten Vortragsstil gefesselt. Für jeden Teilnehmer bieten die Vorträge wertvolle, sofort umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation für Arbeit und Privatleben.

**„Das ganze Leben ist Verhandlungssache!
Gewinner verhandeln“**

Themen

› Gewinner verhandeln! Was Sie von Muhammad Ali lernen können

Anhand des geradezu historischen Kampfes zwischen Muhammad Ali und George Foreman zeigt Frieder Gamm motivierend und mitreißend auf, wie Sie mit der richtigen Einstellung, erfolgreichen Strategien und erlaubten Tricks in allen beruflichen und privaten Verhandlungen gewinnen. Erfahren Sie die Geheimnisse der erfolgreichen Verhandlungsführung verbunden mit einer großen Portion Aufbruchstimmung!

› Erfolgreich durchsetzen – Verona Feldbusch gegen Alice Schwarzer!

Wer hätte schon einen Cent auf Verona im legendären Duell gegen Alice gesetzt? Mit viel Witz, sehr guter Vorbereitung und der richtigen Einstellung tritt sie gegen die „Monopolistin der Emanzipation“ an. Wie es ausging? Das sehen Sie in diesem äußerst unterhaltsamen und sehr aufschlussreichen Vortrag. Seien Sie gespannt! Und profitieren Sie in Business und Privatleben. Anhand des legendären Wort-Duells zwischen den beiden Damen zeigt Frieder Gamm in seiner unnachahmlichen, unterhaltsamen und gleichzeitig scharfsinnigen Art, wie Sie selbst in scheinbar vollkommen ausweglosen Situationen die Oberhand behalten und als Gewinner hervorgehen.

› „Wie ticken Sie eigentlich?“ Was Verkäufer von Kunden schon immer mal wissen wollten & nie zu fragen wagten

Diesen Fragen geht Frieder Gamm in seinem äußerst lebendigen Vortrag nach. Fragen von Verkäufern, die sie nie direkt dem Kunden stellen würden. „Ist das wirklich der letzte Preis?“ „Hat der Einkauf immer Alternativen?“ „Ist Preis das einzige was zählt?“ sind typische Fragen, die man in diesem spannenden Vortrag beantwortet bekommt.

Referenzen & Presse

Teilnehmerstimmen:

„Frieder Gamm: eine einzigartige Kombination aus Expertenwissen und Unterhaltung.“ **Rolf Schäfer, Daimler AG**

„Der Vortrag von Frieder Gamm: ein Muss für alle Verhandlungsführer!“ **Lothar Fuhr, Leiter Lufthansa Technical Training**

„Herr Gamm hat uns mit seinen Vorträgen inspiriert.“
Jörg Disselborg, Geschäftsführer Fachgruppe Obstbau

„Tiefgründig, spannend und sehr aufschlussreich – die Vorträge von Herrn Gamm haben mich sehr berührt und zum Denken gebracht.“
Daniela Mink, Businessclub Stuttgart

Referenzen: Adidas, Amazon, American Express, Audi, AXA Winterthur, Axel Springer, Bayer, Bentley, Best Western, Boehringer Ingelheim, Bosch, Credit Suisse, Daimler, Porsche, Siemens, Vodafone

Frieder Gamm ist Mitglied, Beirat und Autor im Club 55 der europäischen Marketing und Verkaufsexperten.

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Durch meine Kindheit in Chile und der südamerikanischen Art, ständig über alles zu verhandeln, entdeckte ich schon sehr früh meine Leidenschaft für die Kommunikation und die Verhandlungsführung. Ich habe dabei gelernt, dass es nichts gibt, worüber man nicht reden oder verhandeln kann, um seine (Lebens-) Ziele auf kreative Art und Weise zu erreichen.“

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe D

Tagessatz

Honorargruppe D

Vortragssprachen



Reisekosten



Stuttgart

Medien



Verhandlungen gewinnt man im Kopf

ISBN: 978-3868810462

19,90 €



Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik

ISBN: 978-3540258254

29,95 €