



Führungsberatung & Verkauf

Medienmitteilung

Wirtschaftlich und menschheitlich erfolgreicher

Horgen 07.11.2018 – Die strategisch, taktisch und operativ Verantwortlichen brauchen wirtschaftlich und ethisch erfolgreichere Führungsberatung & Verkäufe. Dazu bietet HOPMANN GmbH Führungsberatung & Verkauf ein authentisch nachhaltig entwickeltes ABC für die Ausbildung an. Neben akkurater Analyse-Beratung, kann der Best-Practice-Check optional mit Golf oder das Coaching optional mit Spielkarten jeweils separat erworben werden.

Strategisch beginnt der zirkulär wirksame Top-Down- und Bottom-Up-Ansatz akkurat mit einer Analyse-Koordinations-Konzeptions-Umsetzungsberatung (AKKU) als „Update“. Hier steht vorhandenes im Mittelpunkt, woraus die Strengths-Weaknesses-Opportunities-Threats (SWOT) innovativ weiterentwickelt werden. Von der operativen Ebene her wird Feedback vorausschauend erfasst.

Taktisch wird im Best-Practice-Check Führung, Verkauf, Kommunikation und Persönlichkeit von Trainern, Ausbildern, Teamleitern und High Potentials an Hand gewöhnlicher Kartenspiele individuell weiterentwickelt. Im Mittelteil der Karten stehen strukturiert einprägsam die Führungs-, Verkaufs-, Kommunikations- und Persönlichkeitsaufgaben. Wissenschaftlich fundierte Führungslehren und Beispiele mehrfach ausgezeichneten Salesman-of-the-Year können im separaten Ordner firmenspezifisch zu einem Nachschlagewerk ergänzt werden. Der Führungs- und Verkaufsheft erfolgt optional mit Golf als eindrückliche Verankerung.

Operativ startet die Bildung oder der Verkauf an Hand des standardisierten Coaching Lehr- und Begleitmaterials in Führung, Verkauf, Kommunikation und Persönlichkeit; z. B. mit dem Verkaufsmusterlösungsheft oder dem Rhetorik-Buch des Deutschen Bundeskanzlertrainers, Senator Dr. h. c. Dipl.-Volkswirt Klaus Jentzsch, der kurz vor seinem Tod die Weiterentwicklung Matthias Hopmann für seine Kurse überliess. Matthias Hopmann, der in Tübingen Betriebswirtschaft und Rhetorik studierte, half Professor Küng bei der Vermarktung des Buches „Projekt Weltethos“ und entwickelte ein die Persönlichkeit herauskristallisierendes Kommunikationsspiel. Damit wird privat und besonders in der unternehmensrelevanten Bewerberauswahl, Teamentwicklung oder in Coachings sowie Assessments die passendste Persönlichkeit gestärkt. In seinem unbewusst wirkenden Spiel gibt es keine Verlierer, denn erstmalig können nicht nur einer oder mehrere, sondern alle gewinnen; müssen es aber nicht. Wirtschaftlich und menschheitlich erfolgreicher.

Über Matthias Hopmann

Dipl. Kfm. (lic. oec.) Matthias Hopmann wurde als Sohn eines Neurologen und Psychiaters in eine grosse Deutsche Wirtschaftsfamilie hineingeboren und ging in St. Gallen zur Schule. Den Industriekaufmann erwarb Matthias Hopmann bei Heinz Nixdorf und studierte Betriebswirtschaft an der Universität Tübingen, wo er Prof. Küng beim „Projekt Weltethos“ half. Dann erwarb er in namhaften Klein- wie Grossunternehmen mehrere Innovations-, Salesman-of-the-year- sowie Best-Boss-Auszeichnungen und darf die Weiterentwicklung des ehemaligen Deutschen Bundeskanzlertrainers von Konrad Adenauer fortführen. Der deutsch-schweizerische Doppelstaatsbürger lebt heute mit seiner Schweizer Frau und seinen 2 Kindern in der Nähe von Zürich.

Kontakt für Medienanfragen und/oder Fotos

Dipl.-Kfm. (lic. oec.) Matthias Hopmann, HOPMANN GmbH Führungsberatung & Verkauf, Seestrasse 147, CH-8810 Horgen, Telefon: +41 (0)79 216 31 31, E-Mail: come@hopmann.ch, Internet: www.hopmann.ch.



Führungsberatung & Verkauf

Bestellschein

Die impulsgebende Führungsberatung & der nachhaltige Verkauf sind strategisch, taktisch und operativ menschheitlich erfolgreicher mit dem HOPMANN-ABC, wovon wir gern folgendes bestellen:

	<u>Anzahl</u>	<u>CHF/Euro</u>	<u>Totalpreis</u>	<u>Anmerkungen:</u>
strategisch: A... Analyse - Koordinations - Konzeptions - Umsetzungsberatung (AKKURat)	___x	3`000.00/ 2.400,00	= ___	Tagessatz *** firmenintern
taktisch: B... Best-Practice-Check (optional mit Golf)	___x	1`500.00/ 1.200,00	= ___	Tagessatz *** firmenintern
operativ: C... Coaching (optional mit Spielkarten)	___x	je Menge & Aufwand	= ___	Komplettartikel* © Copyright
öffentliche Kurse inklusive Lehr- & Begleitmaterial	___x	500.00/ 400,00	= ___	Teilnehmerpreis pro Tag **
öffentliche Kartenspiele & Hefte je Führungs-, Verkaufs-, Kommunikationsspielkartensatz oder Verkaufskarten-Musterlösungshefte (Artikel unterstreichen)	___x	50.00/ 40,00	= ___	Komplettartikel* © Copyright

- Der *** Tagessatz gilt für 1-12 Teilnehmer zzgl. MwSt., Fahrzeit/-kosten, Spesen, Material. Mengenrabatte/Vortragspreise auf Anfrage. Anpassung nach Aufwand. In der Schweiz beträgt die MwSt. für Beratung 7,7%, aber für Vorträge 0%. Ein möglicher Golfteil wird jeweils separat vereinbart.
- Mit ** gilt inkl. MwSt., Material, Unterlagen, Verpflegung, Minerals sowie Zertifikat. Ab 3 Teilnehmer ist ein firmeninterner Kurs *** mit Tagessatz günstiger. Ein möglicher Golfteil wird jeweils separat vereinbart.
- Mit * gilt inkl. Mehrwertsteuer (D = 19%, CH = 7,7%, ...). Pro Lieferung wird total 9 CHF (Schweiz) und 7 Euro (Rest-Europa) Versandkosten verrechnet.
- Preisänderungen vorbehalten. Stand 07.11.2018. Bestellung via Telefon, E-Mail oder Brief (ausgefüllter Ausdruck dieser Seite) mit Ort, Datum, Unterschrift:

An:
HOPMANN GmbH
 Führungsberatung & Verkauf
 Seestrasse 147
 CH - 8810 Horgen
 Telefon +41 (0)79 216 31 31
 E-Mail come@hopmann.ch
 Internet www.hopmann.ch

Von:

 Ort, Datum, Unterschrift, Adresse/Stempel, Bemerkungen

