



Wie nur wenige weitere Vordenker weltweit verbindet Guido Quelle seine Erfahrungen als Unternehmer, Berater, Autor und Redner zu profitabilem Wachstum in einer Person. 250 Klienten, mehr als 500 Projekte, über 400 Fachartikel, 18 Bücher und über 200 Vorträge zum Thema sprechen eine deutliche Sprache.

Prof. Dr. Guido Quelle ist der „Wachstumsflüsterer“ und Ihr Experte, wenn es um Strategien für profitables Wachstum, die Führung von wachsenden Organisationen und das Lösen von Wachstumsbremsen geht. Als geschäftsführender Mehrheitsgesellschafter der Mandat Managementberatung in Dortmund mit Büros in London und New York trägt er seit über 30 Jahren mit seiner Beratung dazu bei, den Erfolg zu steigern und das Wachstum voranzutreiben.

Sie suchen den Experten für Wachstum, der nicht nur die gebotene Fachtiefe und Erfahrung mitbringt, sondern Inhalte unterhaltsam und mitreißend transportiert, so dass Ihre Zuhörer vieles für ihre eigene Situation mitnehmen? Prof. Dr. Guido Quelle wird Ihnen *„durch einen brillanten Vortrag neue Perspektiven zeigen“*, sagt nicht nur Dr. Dr. Peter Spary, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Vereins zur Förderung der Wettbewerbswirtschaft.

„Prof. Dr. Guido Quelle ist einer der gefragtesten Deutschen Sprecher und Managementberater, wenn es um das Thema Wachstum geht.“

Bundesverband Deutscher Mittelstand e.V. – Wir Eigentümerunternehmer

Vortragsbeispiele und -inhalte

Wachstum kommt von innen

– Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben

Der Treibstoff für Ihren unternehmerischen Wachstumsmotor liegt im Hause. Die Inhalte des Vortrages unterstützen Sie, Wachstumsbremsen zu finden und gezielt zu lösen. Vortragsteilnehmer werden für die Dimensionen des Wachstums und ihre eigene Bereitschaft zu wachsen, sensibilisiert. Ob Marketing, Vertrieb, Einkauf, Logistik, die Personalabteilung oder die Rolle der Führung, Guido Quelle beleuchtet unterschiedliche Unternehmensbereiche und zeigt auf, an welchen Punkten Wachstum typischerweise verhindert oder verlangsamt wird. Bei Ihnen und Ihren Teilnehmern nach diesem Vortrag sicherlich nicht mehr.

Der natürliche Feind der Strategie ist das Tagesgeschäft

– Wie bleiben Sie auf Wachstumskurs?

„Strategie? Brauchen wir nicht! Wir haben Aufträge!“ Eine wachstumsintelligente und zukunftsorientierte Aussage sieht anders aus. Strategisch zu denken, bedeutet weitaus mehr, als sich mit dem Wettbewerb und den eigenen Produkten auseinanderzusetzen. Strategisch zu denken,

bedeutet auch, sich mit globalen Entwicklungen, gesellschaftlichen Werteveränderungen und technologischen Trends auseinanderzusetzen, um nur drei Dimensionen zu nennen. Welchen zukünftigen Anforderungen müssen wir uns stellen? Wie wappnen wir uns gegenüber wahrscheinlichen Herausforderungen? Seien Sie besser vorbereitet als überrascht und nutzen Sie diesen Vortrag als Basis, um Ihre Strategie zu schärfen, zu diskutieren und erforderliche Aspekte nicht nur zu beschreiben, sondern in Zukunft auch umzusetzen.

Die sieben Geheimnisse des Vertriebs – Sie entscheiden über Ihr Wachstum

Vertrieb – eigentlich die Einheit im Unternehmen, die das Wachstum voranbringen soll. All zu oft aber ist gerade der Vertrieb eine Wachstumsbremse. Die Wachstumskraft des Vertriebs entfaltet sich nur dann, wenn er richtig aufgestellt ist und sich von seiner Abneigung gegen Strategie und Strukturen befreit. Guido Quelle beleuchtet sieben Facetten der Wachstumskraft des Vertriebs anhand konkreter Beispiele und Handlungsempfehlungen. Machen Sie Ihren Vertrieb zum Wachstumsmotor und sorgen Sie für begeisterte Kunden mit Hilfe dieses Vortrages.

Sie sind interessiert?



+49 231 9742-390



guido.quelle@mandat.de



www.mandat.de



www.youtube.com/guidoquellemandat



<https://twitter.com/guidoquelle>



www.xing.com/profiles/Guido_Quelle



<http://de.linkedin.com/in/guidoquelle>



www.mandat.de/de/blog

*„Ziel eines
jeden meiner Vorträge
ist es, die Zuhörer mit
konkreten, wirkungsvollen
Ansatzpunkten für die
Veränderung ihres eigenen
Handelns auszustatten.“*

Guido Quelle

Dies sind nur wenige Beispiele für Vorträge. Ein vorbereitender Dialog ist die Basis, um sicherzustellen, dass der Tenor des Vortrages auf das Umfeld der Vortragsteilnehmer trifft. Selbstverständlich sind sämtliche Vorträge von Prof. Dr. Quelle auch in englischer Sprache möglich.

Prof. Dr. Guido Quelle
Geschäftsführender Gesellschafter
Mandat Managementberatung GmbH
Emil-Figge-Straße 80

44227 Dortmund
Tel.: +49 231 9742-390
Fax: +49 231 9742-389
guido.quelle@mandat.de