

Kishor Sridhar



Kishor Sridhar ist der führende Experte für Emotional Economics und als Managementberater, Bestsellerautor und Keynote Speaker international erfolgreich. Inspirierend und mit viel Infotainment begeistert und unterhält er seine Zuhörer mit spannenden Erkenntnissen aus aktuellen Praxisstudien. Er verfügt über einen seltenen Expertise-Mix aus technischem Background und Verhaltenspsychologie, Marketing-Know-How und unternehmerischem Wissen. Nach vielen Jahren in der Unternehmensberatung und bei renommierten internationalen Markt- und Meinungsforschungsinstituten, u. a. beim US-amerikanischen Gallup Institut, weiß der Ingenieur und Verhaltenspsychologe, wie Menschen ticken und entscheiden, ob als Kunde oder Verhandlungspartner, Führungskraft oder Kollege, in Verkaufsgesprächen oder digitalen Transformationsprozessen. Gerade in der digitalen Welt wird der richtige Umgang mit Emotionen zum Erfolgsfaktor Nummer 1. Zielgruppenorientiert zeigt Kishor Sridhar klare Lösungen und innovative Erfolgsstrategien in Beratungsprojekten und Workshops, in Büchern und Vorträgen.

„Erfrischend anders, erfrischend unkonventionell ...“

Themen

› Vertrieb 4.0 – Emotionen als Erfolgsfaktor in der digitalen Welt

- Vertrieb mit allen Sinnen: Wie Sie verdeckte Umsatzpotentiale entfesseln und mit *Mehr-Wert* und *mehr Service mehr Marge* erzielen
- Kunde 4.0: Wie er tickt, wie er entscheidet und wie Sie ihn dazu bringen, das zu tun was Sie wollen
- Wie Sie mit emotionalem Storytelling besser verkaufen und die Kundenbindung erhöhen

› Emotional Digital Leadership 4.0 – Motivation und Zusammenarbeit mit Fokus Zukunft

- Wie Sie Mitarbeiter verstehen, Ängste und innere Barrieren lösen und mit Emotionen inspirieren statt blockieren
- Wie Sie Stolpersteine erkennen, Mitarbeiter emotional einbinden und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit verbessern
- Mitarbeiter 4.0: Welche Stärken Sie in der digitalen Welt brauchen und wie diverse Teams effizienter und erfolgreicher zusammenarbeiten

› Change 4.0 – Emotionale Umsetzungskompetenz für mehr Effizienz und Produktivität

- Die fünf wirksamsten Techniken, um kreative Diskussionen sofort zu starten und konstruktiv zu gestalten
- Generation Y: Wie Sie deren sachliche und emotionale Ziele und Bedürfnisse erkennen und befriedigen
- Hätte. Würde. Könnte. Machen: Wie Sie die häufigsten (emotionalen) Widerstände vorhersehen, digitale Change-Prozesse garantiert umsetzen und dauerhaft implementieren

Referenzen & Presse

Commerzbank, Deutsche Bank, Deutsche Welle, Fitness First, Frankfurter Rundschau, IKB, 1&1 Internet AG, John Deere, Mercedes, Microsoft, Opel, Saxobank, SEAT, Telekom AG, Vodafone, Wirtschaftswoche u. v. m.

„Sridhar vermittelt seine Ideen klug und überzeugend. Führungskräfte täten gut daran, zu folgen!“ **Harvard Business Manager**

„Eine glatte Eins von allen Teilnehmern. Bei solch einem positiven Feedback steht eine baldige Wiederholung an.“ **Esselte Leitz**

„Eigene Ideen und aktuelle Ergebnisse spannend und topaktuell präsentiert. Die Teilnehmer waren begeistert.“ **Handelsblatt**

„Begeistert! Ein sehr interessanter Vortrag über Preisgestaltung, Preiskultur und -werbung. Topaktuell und am Puls der Zeit. Ein absolutes Highlight!“ **Euroforum**

„Sie haben unserem Team auf einzigartige Weise geholfen, neue Wege zu gehen! Sehr spannend und inspirierend!“ **Commerzbank AG**

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

- Die Wirtschafts- und Verhaltenspsychologen Dan Ariely, Daniel Kahneman und George Loewenstein
- Die Natur des Menschen
- Herausfordernde Situationen und Veränderungsprozesse

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

- Impulsvortrag** Honorargruppe E
- Tagessatz** Honorargruppe E
- Vortragssprachen**

Reisekosten



Medien



Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen
ISBN: 978-3868815535
17,99 €

Frauen reden, Männer machen?
ISBN: 978-3869367965
24,90 €