

A portrait of Hans-Georg Pompe, a middle-aged man with short hair, wearing a blue blazer over a light blue shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. A small microphone is clipped to his shirt. A colorful striped pocket square is visible in his blazer pocket. The background is a solid blue color.

HANS-GEORG  
**POMPE**

SPEAKER + TRAINER

# **AUTHENTISCH BEGEISTERN!**

Zeitgemäßes Beziehungsmanagement

# SIE WOLLEN IHR UNTERNEHMEN WEITERENTWICKELN ...

- ... und sich von Ihren Wettbewerbern und dem Internet signifikant und charmant abheben?
- ... Ihre Kunden nachhaltig begeistern und authentisch überzeugen?
- ... Ihre Mitarbeiter in der Kommunikation untereinander und in der Kundenansprache sensibler und souveräner machen?

## WORAUF WARTEN SIE?

### Geben Sie Ihren Kunden ein gutes Gefühl.

Angesichts der Digitalisierung und einer zunehmend austauschbaren, anonymen und komplexen Welt ist als spürbare Gegenbewegung eine neu entfachte Vorliebe für eine **PERSÖNLICHE NOTE** bei vielen Menschen spürbar.

Die tiefe Sehnsucht nach einem verlässlichen persönlichen Ansprechpartner, dem man vertrauen kann und nach Produkten zum Anfassen wird wieder größer.

### Denken Sie daran:

#### Das Käuferlebnis kommt vor dem Preis.

Der Preis ist nicht mehr unbedingt das entscheidende Kaufkriterium – Emotionen und das Lebensgefühl werden wichtiger. Die dingliche und digitale Welt gehen neue Verbindungen ein, gewissermaßen „real-digital“, was bedeutet „sowohl-als-auch“: online und offline suchen, entscheiden, kaufen und genießen. Die Rückkehr zu Dingen, die uns Menschen ausmachen gewinnen an Wert.

### Setzen Sie Ihre Kernkompetenz gewinnbringend für sich und Ihre Kunden ein.

Kommunizieren Sie begeisternd, überzeugen Sie authentisch. Im agilen, effizienzorientierten und schnellen Getriebe heutiger Unternehmen geht sie oft unter: die **BEZIEHUNGSPFLEGE**

### Kundenkontakte richtig pflegen = Erfolg.

Gute Beziehungen sind im digitalen Zeitalter eminent wichtig für den Erfolg eines Unternehmens. Und genau hier ist unser Ansatz.

- **Wie sich Beziehungsfähigkeit und eine positive Kommunikation am Telefon und im direkten Kundenkontakt erlernen lässt ...**
- **Wie man No-Go's vermeidet und Mitarbeiter- und Kundengespräche zielführend führt ...**  
**... das erfahren Sie in den interaktiven Inhouse-Trainings mit Hans-Georg Pompe: maßgeschneidert, sofort umsetzbar, effektiv.**

# SPANNENDE TRAININGS + VORTRÄGE

## DIE IHR UNTERNEHMEN WEITERBRINGEN

In nahezu jedem Unternehmen steckt mehr Potenzial als es tatsächlich ausgeschöpft wird. Wie sieht es bei Ihnen aus? In welchem Bereich sehen Sie bei sich Handlungsbedarf?

---

### Für Vertrieb und Kundenservice: VERKAUFSTRAINING

---

- Wie Ihre Kunden ticken
- Kunden gewinnen + behalten
- Kundenansprache + Beziehungsaufbau
- Fragetechnik + Bedarfsermittlung
- NO GO's + GO's der Kommunikation
- Kopfkino + Story-Telling
- Einwände positiv umwandeln
- Angebotspräsentation + Nachfassen
- Referenzen + Empfehlungsmarketing
- Zusatzverkäufe
- After-Sales-Potenziale
- Aus Reklamationen Reklame machen
- Verbleib + Verabschiedung
- Abschlussquoten erhöhen
- Automatismen zur Umsetzung

---

### Für Führungskräfte: FÜHRUNGSTRAINING

---

- Innere Führung + Selbstmanagement
- Gute Führung macht den Unterschied
- Teamspirit + Wir-Gefühl stärken
- Service-Exzellenz: Ihr Team fit machen
- Positive Kommunikation als Alleinstellungsmerkmal
- Positive Energie + Feedbackkultur
- Mitarbeitertalente fördern
- Konflikte zielführend managen
- Automatismen zur Umsetzung

---

### Für Basis-Mitarbeiter: KOMMUNIKATIONSTRAINING

---

- Es beginnt bei Dir – Einstellung + Motivation
- Komplimente, Respekt, Achtsamkeit, Teamgeist
- Kunden begeistern: Lächeln in Gesichter zaubern!
- NO GO's + GO's der Kommunikation
- Konflikte souverän lösen
- Automatismen zur Umsetzung



# DIESE UNTERNEHMEN UND EINIGE MEHR PROFITIEREN BEREITS – AUSZUG REFERENZEN:





## POMPE LESEN

Diese Bücher bringen Sie weiter – beide erschienen im Springer Verlag:

**Marktmacht 50plus – Wie Sie Best Ager als Kunden begeistern und gewinnen. (3. Auflage)**

**Boom-Branchen 50plus – Wie Unternehmen den Best-Ager-Markt für sich nutzen können.**

## SPEZIALGEBIET: ZIELGRUPPE BEST AGER 50+

Hans-Georg Pompe ist Business-Speaker und Trainer, Mental-Coach, Buchautor und Managementberater. Er war über 20 Jahre im Management, Vertrieb, Verkauf und Marketing/PR renommierter Dienstleistungsunternehmen tätig und ist seit 2004 Gründer und Inhaber seines erfolgreichen Unternehmens **POMPE MARKETING**.

Er ist Experte für begeisternde Kommunikation und emotionales Verkaufen mit dem Spezialgebiet Best Ager 50+.

Hans-Georg Pompe hält europaweit Vorträge, Keynotes, individuelle Firmentrainings, berät Unternehmer und moderiert Events. Seine Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen aus Deutschland, Österreich, Schweiz, Südtirol und Mallorca.

## POMPE BUCHEN

Zu welchem Anlass möchten Sie Hans-Georg Pompe buchen?

- **Infotainment-Vortrag oder Keynote für Ihr Business-Event (Kongress, Tagung, Messe ...)**
- **Inhouse-Seminar**
- **Kommunikationstraining**
- **Führungskräftetraining**
- **Verkaufstraining**
- **Team-Building**
- **Telefontraining**
- **Motivationskick**
- **Managementberatung**
- **Umsetzungsbegleitung**
- **Persönlichkeitsentwicklung**

---

Weitere Vortrags-/Seminarthemen, Kundenstimmen und Referenzen unter: [www.pompe-marketing.com](http://www.pompe-marketing.com)

---

PERSÖNLICHE  
WEITERENTWICKLUNG  
UND VERÄNDERUNG  
BEGINNT IMMER NUR  
AUSSERHALB DEINER  
KOMFORTZONE.

( Hans-Georg Pompe )

POMPE MARKETING  
Werner-von-Siemens-Str. 2-6  
76646 Bruchsal / Deutschland  
T: +49 7251 3036350  
[info@pompe-marketing.com](mailto:info@pompe-marketing.com)  
[www.pompe-marketing.com](http://www.pompe-marketing.com)