



BE IN BLACK

EDUTAINMENT
UND
KEYNOTE
EVENTS

Wenn Sie loslassen, Neues wagen, wenn Ihnen bewusst wird, dass sich die Wirtschaft zunehmend in einem Wettbewerb mit immer bunteren Regeln befindet, wenn sich Spitzenleistungen in chaotischen Zeiten wieder mehr lohnen sollen, dann ist es an der Zeit: **Wissen ist die Schlüsselresource für die Zukunft!**

Die dramaturgisch inszenierte Wissens-Show:

QUATTRO4SUCESS

Die Einladung: Wie oft kommt ein Geschäft nicht zustande, nur weil einige Beziehungen nicht stimmen? Damit der erste Eindruck nachhaltig wirkungsvoll ist, dafür zeichnen 4 S verantwortlich. Sie sollten der Alltagsantrieb sein, damit Sie Ihr Business in die richtige Spur bringen. Diese 4 S machen Interessenten scharf darauf, als Kunde mit Ihnen eine Beziehung einzugehen. **Ihr Upgrade zum Erfolg!**

*4 S - Upgrade zur Umsatzbeschleunigung.
Für sich, die Mitarbeiter und die Bilanz!*

Die quattrotische „Visionen-Show“: Wissen übersetzen

Dieses kurzweilige Bühnenprogramm stellt die Antennen der Besucher auf Empfang. Ein Showmaster und vier Best Practice-Experten erläutern spielerisch und humorvoll die wahre Schärfe dieser 4 S und zeigen Ihnen auch, wie Sie schwierige Gesprächsphasen in spannende Momente verwandeln und Kunden gewinnen. Natürlich dürfen auch Telefonjoker und Publikumsfrage nicht fehlen.

Die Workshop-Inseln: Wissen zum mitnehmen

Im Anschluss an das thematische Show-Warmup laden Best Practice-Experten zu den vier Workshopinseln. Um Sie dort abzuholen, wo Sie unternehmerisch stehen, um Ihnen Ratschläge, Tipps und praktische Beispiele mit zu geben und um Sie, auf vereinbarte Zeit, operativ bei der Umsetzung zu begleiten.

4 BEST EXPERT PRAXISINSELN:

STIMME

„Erster Eindruck“

Das Abenteuer Sprache und die Macht der Stimme: Sprachgebrauch, Artikulation, Atemtechnik und Sprach-Check.

STIMMUNG

„Dialog in Harmonie“

Outfit, Körpersprache, Aufmerksamkeit: Neben der sachlichen Ebene ist die emotionale Berührung ausschlaggebend für die Beziehung.

STÍMULATION

„Soft Lobbying“

Das Wissen um den Kunden: Serviceorientierte Nachbetreuung, Empfehlungsnetzwerk bemühen, Win-Win Nutzen stiften.

SATISFACTION

„After sale party“

Vertrauensvolle Zufriedenheit mit Mehrwert: Erfolge gemeinsam feiern, Stammkunden entwickeln, wenn aus Kunden Freunde werden

EDUTAINMENT IST
DER SCHLÜSSEL ZUR
AUFMERKSAMKEIT

Event-Ablaufbeispiel:

18.00 Uhr:
Welcome-Aperitif

18.30 Uhr:
Begrüßung des Veranstalters
**Die quattrotische
Visionenshow**

19.45 Uhr: (nach kurzer Pause)
Die 4 S Workshop-Inseln
Flying service snacks & drinks

Zielgruppe:

KMU-Inhaber, Führungspersonen
aus allen Branchen

Teilnehmer: bis 400 Personen,
je nach Location

Dauer: ca. 3 Stunden

Programm-Flexibilität:

Event-Showformat sowie Workshop-
Themen individuell gestaltbar!

Unsere Leistungen:

Konzept und Showumsetzung inkl.
Technik Show-Setup, 4 Experten

Optional: Einladung, Location,
Technik upgrade, Catering,
Sponsoring, individ. Adaptierung
der Themen/Show und Experten.

Buchbar ab
€ 16.975^{netto}
Optional: Gewinnung
von Sponsoren