

## Jon Christoph Berndt®: Keynote-Vortrag

Datum: 06.05.11

Verfasser: JCB



Jon Christoph Berndt®  
Markenexperte, Management-Trainer, Keynote-Speaker

### Vorab

Jon Christoph Berndt® hält keine Vorträge von der Stange. Bestandteile eines Mandats sind

- das ausführliche Kennenlern-Gespräch (immer kostenlos, aber nie umsonst)
- die vorbereitenden inhaltlichen Abstimmungsgespräche sowie die Ausarbeitung Ihres Vortrags
- das Nachbereitungsgespräch.

Ein Keynote-Vortrag für Sie wird auf Ihre Herausforderungen und Ihre Erfolgsabsichten zugeschnitten. Nachfolgende Themenvorschläge verstehen sich als Rahmen für die entsprechende Ausgestaltung.

### Vortragsthemen und -inhalte

- „Klares Profil durch Human Branding“  
Wer sich besser verkauft, verkauft besser  
Das Geheimnis Ihres Erfolges: Ihre starke Persönlichkeit, Ihre eindeutige Positionierung, Ihre klare Strategie bei der Selbstvermarktung; im beruflichen und privaten Umfeld. Mit Human Branding werden profilierte Persönlichkeiten genau wie starke Produkte zu unverwechselbaren Marken, die sich einfach besser behaupten: mehr Erfolg und Zufriedenheit durch Ihre starke Marke, Ihre klare Positionierung, Ihr scharfes Profil. Ihre Human Brand schafft mit den 10 Erfolgsfaktoren für Ihre Markenbildung die Basis für alles, was Sie tun. Und für alles, was Sie getrost weglassen können.
- „Starke Marken erkennt man daran, dass man sie erkennt“  
Große Ideen sind besser als große Budgets  
Exquisite Produkte und leidenschaftliche Dienstleistungen reichen nicht: Der erbarmungslose Wettbewerb ist schon verloren, bevor er überhaupt beginnt. Damit das nicht passiert, brauchen

# brandamazing:®

Unternehmen den kompromisslosen Willen dazu, aus ihren Produkten begehrten Markenerlebnisse zu machen. Dabei ist echter Mut zur Marke viel wichtiger als große Investitionen. Wenn das Markenerlebnis für alle Sinne so einzigartig ist wie das Produkt selbst, werden starke Marken unwiderstehlich: Sie werden gekauft, geliebt und immer wieder gekauft. Mit den 10 Mut-Marken-Regeln haben sie den Erfolg, den sie verdienen.

- „Machen Sie den Point of Sale zum Point of Genuss“  
Weniger für mehr“ statt „mehr für weniger“ am PoG  
Das Zeitalter des „Schneller, Höher, Weiter“ ist zu Ende. Was stattdessen heute zählt, sind Vertrauen, Sicherheit und wahrer Genuss. Das gilt auch für starke Produkte und ihre Marken: Die 1. Deutsche Genussstudie der brandamazing: Markenberatung mit 8.500 Teilnehmern zeigt, was Konsumenten heutzutage wollen – weniger statt mehr, dafür von erlesener Qualität und ein wahres Erlebnis für die Sinne. Die 5 Genusstypen segmentieren sie in trennscharfe Zielgruppen mit jeweils völlig anderen Anforderungen. Und die Schlüsselfaktoren für mehr Marge am Point of Genuss zeigen, wie diese zeitgemäßen Genießer zeitgemäß begeistert werden.

Fordern Sie das Showreel an, und sprechen Sie mit uns:

brandamazing: GmbH  
Corneliusstraße 10\_80469 München\_Germany\_Fon +49 89 2158186-0\_Fax +49 89 2158186-19  
berndt@brandamazing.com\_www.brandamazing.com\_www.human-branding.de