



Peter Sawtschenko

Der international renommierte Wirtschaftsexperte, Bestseller-Autor und Keynote-Speaker ist der führende Praxisexperte für Positionierung und Marktnischenstrategien. Er berät Unternehmen, die eine nachhaltige Stärkung und Verbesserung der eigenen Marktposition anstreben. Wie man Wege aus der Krise findet, die Preis- und Austauschbarkeitsfalle verlässt und sich neue Wachstumspotenziale erarbeitet. Der Gastdozent an der Johann Wolfgang von Goethe Universität in Frankfurt räumt mit alten Marketingansätzen und Geldverschwendung in der Werbung auf und enthüllt die Gründe für Erfolg oder Misserfolg. Er zeigt, wie man systematisch, analytisch und kreativ die Grenzen seines Marktes erweitert und gibt Impulse für ein neues Denken. Sein Credo ist:

„Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert“

THEMEN

Positionierung – die Geheimwaffe für ungewöhnliche Markterfolge

Der erfrischende Redner nimmt seine Zuhörer mit auf eine stets spannende und überraschende Exkursion in die Welt der Positionierungsstrategien. Er lüftet die Geheimnisse seiner ungewöhnlichen Markterfolge für seine Kunden. Er zeigt, wie man mit einfachen Strategien die erfolgreichsten Energiequellen des Marktes findet und selbst in einer Krise beeindruckende Erfolge erzielt.

■ Positionierungs-Strategie aus der Praxis für die Praxis

- Wie Sie neue Marktnischen besetzen und zur Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe werden
- Wie Sie Ihre Leistungen bedeutend besser verkaufen, Verkaufsprozesse signifikant beschleunigen und deutlich höhere Preise erzielen
- Mit welchen Spielregeln Sie automatisch eine Sogwirkung erzielen und die Wertschöpfung je Kunde deutlich steigern
- Wie Sie für scheinbar austauschbare Produkte und Dienstleistungen Alleinstellungen erarbeiten und sich der Vergleichbarkeit entziehen

■ Trojaner-Prinzip – neue Wege in der Neukundengewinnung

- Was Sie tun müssen, damit Kunden sogar Ihre Werbung bezahlen
- Wie Sie Streuverluste vermeiden und signifikant Werbebudget einsparen

REFERENZEN & PRESSE

Zu seinen Kunden zählen unter anderem:

Tetra Pak, Jafra Cosmetics, Rewe Gruppe, AT & T, FAZ, Dow Corning, DuPont, Coop Bank, Bene AG, Röhm, Arcadis, Volksbank, Telekom, miha, Schönherr, Olina Franchise, 3D Systems, Gecam, Remmers, Südhessische Gas und Wasser AG, Seiwert Institut, DISG, IHK Frankfurt, Internationaler Bus-Touristikverband, Garant, StrategieForum e.V., Möbelhaus Müllerland, Town & Country Haus

„...der Mut macht, andere Wege zu gehen, um Einzigartigkeit zu erreichen – und das in einer Zeit, in der immer mehr kopiert wird.“

Helmut Lind,
Vorstandsvorsitzender der Sparda-Bank München eG

„Es war ein sehr intensiver, anstrengender, informativer, fordernder, interessanter, lehrreicher, spannender und auch lustiger Workshop.“ **Petra Kinast, Bene AG**

„... Sie haben dem Unternehmen zu einem großen Schritt in eine noch wesentlich erfolgreichere Zukunft verholfen.“
Ilka Faupel, Jafra Cosmetics GmbH

★ **GEWINNER STRATEGIEPREIS 2007**



★ **Conga Award TOP 10 der besten Referenten & Trainer 2009**

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag €€€€

Tagessatz €€€€

Vortragssprachen 

MEDIEN



Peter Sawtschenko
Rasierte Stachelbeeren

ISBN: 978-3-89749-080-2
€ 29,90



Peter Sawtschenko
Positionierung

ISBN: 978-3-89749-506-7
€ 29,90

 **0800 77 11 99 11**
Free Call aus dem dt. Festnetz

 **+43 1 230 603 995**

 **00800 77 11 99 11**
Free Call aus dem Festnetz