A man with short dark hair and a goatee, wearing a dark suit jacket over a white shirt, is speaking. He is looking slightly to the right of the camera with a slight smile. The background is a plain, light-colored wall.

**Wer redet, sollte  
etwas zu sagen haben.**

**Vorträge**  
von Marcel Leeb

# Impulsvorträge

## 1 Das Marketing der Zukunft

Wie zwischenmenschliche Werte zu mehr Umsatz und Erfolg führen

## 2 Erfolg mit kleinem Budget

Wie Sie mit Emotionalem Marketing Ihre Nachfrage erhöhen

## 3 Guter Start für Start-Ups

Wie Ihr Marketing Gewinn bringt

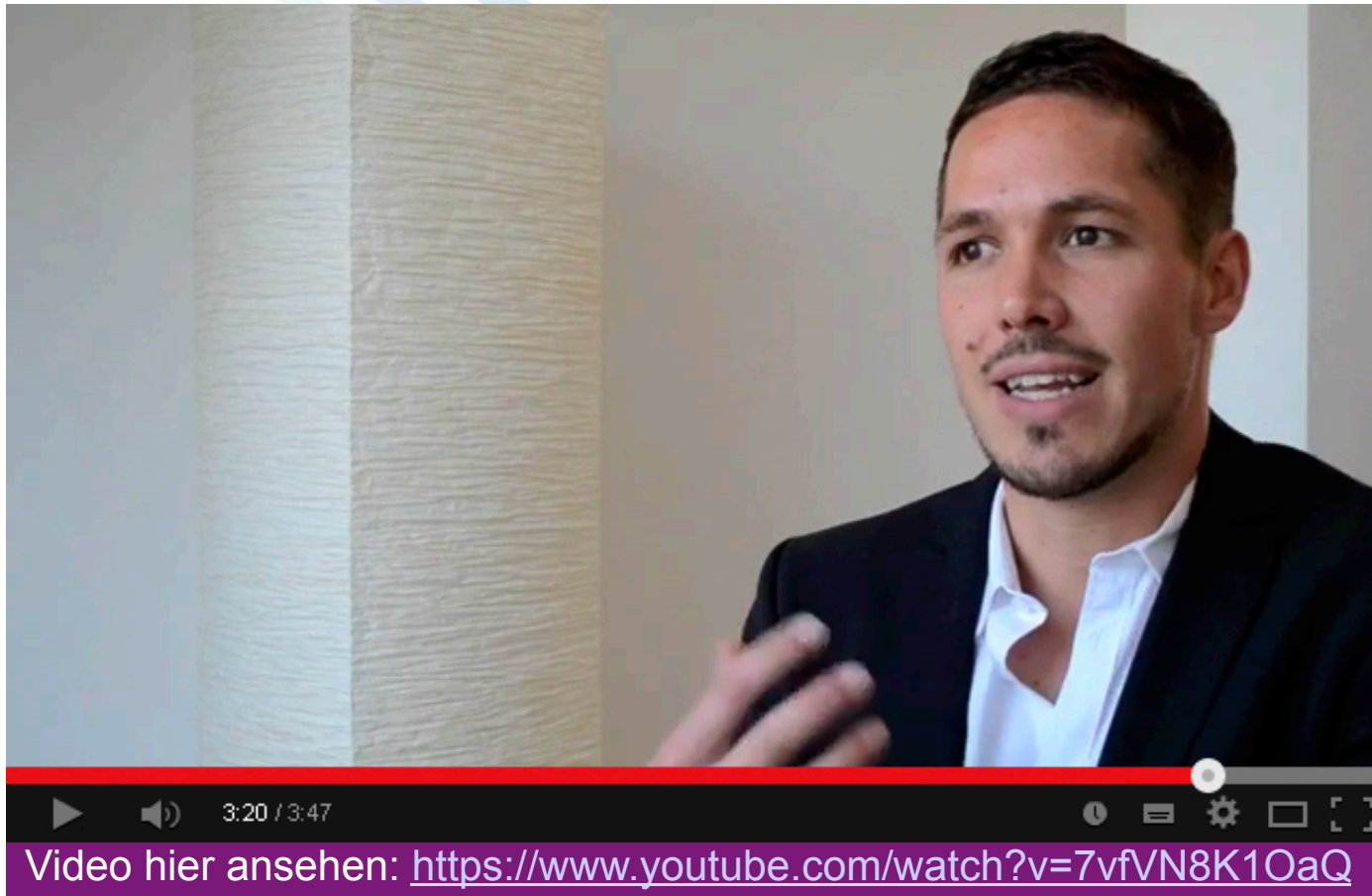
## 4 Emotionales Verkaufen

Was Spitzenverkäufer anders machen

## 5 Stressmanagement und Achtsamkeit

Herausforderungen erfolgreich meistern

## Interview über *Das Marketing der Zukunft*



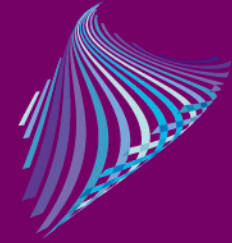
# Der Nutzen für die Zuhörer

Egal ob Marken, Produkte oder Dienstleistungen:

Die Vortragsthemen sind **relevant** für unternehmerischen Erfolg, für eine klare Positionierung und Ausrichtung, für zukünftigen Umsatz und Gewinn.

Sie werden so vermittelt, dass sie nicht nur im Gehirn ankommen, sondern auch auf emotionaler und energetischer Ebene. Das garantiert **Lerneffekt**.

Verstehen und erleben ist das eine, umsetzen das andere. Alle Vorträge beinhalten einen bunten Strauß an sofort **umsetzbaren Strategien**, Tipps und Lösungsvorschlägen.



## VORTRAG 1

# Das Marketing der Zukunft

Wie zwischenmenschliche Werte zu mehr Umsatz und Erfolg führen

Wer sich im Vermarktungs-Dschungel aus der Masse abheben möchte, muss Werte in den Vordergrund stellen ...

... Anhand aktueller Beispiele beleuchtet der Vortrag wie man Business und Produkte werteorientiert vermarktet. Es geht nicht nur um Imagegewinn und steigende Umsätze. Es geht darum, Sinn zu stiften und Werte zu schaffen. Der Marketing-Erfolg der Zukunft ist an Werten orientiert.

## Der Gewinn für den Zuhörer:

Wie Unternehmen heute mit wertehaltigem Marketing erfolgreich agieren.

Wie Sie das Marketing der Zukunft hier und jetzt für sich nutzen können.

Wie Sie die Wahrnehmung Ihres Unternehmens positiv verändern und einen Sog-Effekt generieren.

***Dauer: 30 bis 90 Minuten***



## VORTRAG 2

# Erfolg mit kleinem Budget

Wie Sie mit Emotionalem Marketing  
Ihre Nachfrage erhöhen

Emotionales Marketing ist die Antwort auf eine Frage, die sich viele  
Unternehmer stellen ...



... „Wie kann ich Kunden mein Angebot möglichst einfach und effektiv schmackhaft machen?“. Wer spielend leicht verkaufen will, muss seine Kunden verstehen und emotional berühren. Wir setzen in diesem Vortrag deshalb die Kundenbrille auf und schauen uns die bunte Angebotswelt aus der Kundenperspektive an. Dass Sie dafür kein großes Budget benötigen, erklärt sich im Vortrag von ganz alleine.

## Der Gewinn für den Zuhörer:

Wie Sie effektives Marketing preisgünstig einsetzen.

Wie Sie Kundenbedürfnisse erkennen und so potenziellen Käufern die Kaufentscheidung leichter machen.

Warum der Preis sekundär ist und der Nutzen eigentlich das ist, was Ihre Kunden wirklich interessiert.

Zwei emotionale Marketing-Strategien zum sofort anwenden.

***30 bis 90 Minuten***





## VORTRAG 3

# Guter Start für Start-Ups: Wie Ihr Marketing Gewinn bringt

Viele Unternehmen investieren viel Zeit und Geld in Werbemittel und sind dennoch unzufrieden mit Ihren Verkaufsergebnissen ...

... Wer potenzielle Käufer zu zahlenden Kunden machen will, braucht ein gewinnbringendes Marketing-Konzept. Werbemittel alleine genügen nicht. Dieser Vortrag beleuchtet, wie man ein solches Konzept entwickelt und langfristig kraftvoll nährt. Fallbeispiele, kurze Lernvideos und konkrete Strategien runden den Vortrag ab.

## Der Gewinn für den Zuhörer:

Wie Sie die fünf tragenden Pfeiler eines Marketing-Konzepts errichten.

Wie Sie die Effektivität Ihrer Werbemittel erhöhen.

Wie Sie sich so ausrichten, dass Sie einen Sog-Effekt schaffen.

Marketing-Tipps und Strategien zum sofort anwenden.

***30 bis 60 Minuten***



## VORTRAG 4

# Emotionales Verkaufen

## Was Spitzenverkäufer anders machen

Klassische Verkaufstechniken und -strategien haben ausgedient.  
Wer heute erfolgreich verkauft, der ...

... setzt auf den emotionalen Nutzen seines Produktes bzw. seiner Dienstleistung. Für Kunden ist der Preis ein Nebenschauplatz, weil eigentlich nur der Nutzen Ihres Angebotes interessiert. Anhand unterschiedlicher Beispiele und Praxis-Techniken beleuchtet der Vortrag, was Spitzenverkäufer - authentisch und ehrlich - anders machen. Wir alle haben das Talent zum erfolgreichen Verkäufer und können spielend leicht mehr verkaufen.

## Der Gewinn für den Zuhörer:

Wie Sie Emotionales Verkaufen bereits nutzen ... ohne es zu wissen.

Wie Emotionales Verkaufen zu Ihrem Wettbewerbsvorteil wird.

Wie Sie Ihr Verkaufstalent erwecken und damit Ihren Umsatz deutlich erhöhen.

Warum eine gute Geschichte das beste Verkaufsvehikel der Welt ist.

***30 bis 60 Minuten***



## VORTRAG 5

# Stressmanagement- und Achtsamkeitstraining

Herausforderungen erfolgreich meistern

Unser Arbeitsalltag ist gekennzeichnet von Dauerbelastungen. Der Informationstsunami scheint uns zu erschlagen...

... und die Anforderungen nach immer höher, immer weiter und immer schneller bringen uns oft an unsere Grenzen. Wir finden kaum mehr die nötige innere Einkehr und Erholung, solange bis Körper, Geist und Seele rebellieren. Diesen Weg zu vermeiden und stattdessen den Herausforderungen des Berufslebens gelassen zu begegnen, das ist das Ziel dieses Moduls.

## Der Gewinn für den Zuhörer

Theoretische Grundlagen zum Thema Stressmanagement und Achtsamkeit

Praktische Erfahrung durch erste Übungen

Transfer des Erlernten in den Arbeitsalltag

Sein statt Tun: Kraft aus den eigenen Ressourcen schöpfen

***30 bis 60 Minuten***

# Marcel Leeb

1977	Geboren in Darmstadt
2003	Diplom Betriebswirt FH (Deutschland) Bachelor für Europäischen Handel und Export (Frankreich)
2003 – 2005	Assistant Brand Manager Kraft Foods Deutschland GmbH
2005 – 2008	Product Manager Universum Film GmbH / Bertelsmann
2008 – 2013	Director Marketing & Sales MGM Networks Deutschland GmbH
2008 – 2013	Nebenberufliche Tätigkeit: Marketing- und Vertriebslösungen
seit 2013	Selbständige Tätigkeit: Marketing   Verkauf Business   Coaching Wege und Möglichkeiten

## Qualifikationen:

- Business Coach, Begleitender Kinesiologe
- Fachpublikationen zum Thema „Marketing-Erfolg mit kleinem Budget“ und „Zwischenmenschliche Werte in Marketing und Verkauf“
- Dozent für „Marketing and Communications“ an der Hochschule Furtwangen
- Dozent an IHKs bundesweit
- Mitbegründer des Netzwerks: „Kompetenz Die Bewegt“





Ich freue mich, Sie kennen zu lernen.

+49 (0) 89 / 12 76 85 22

+49 (0) 162 / 260 03 19

ml@marcel-leebe.de

Marcel Leeb, Daiserstraße 12, 81371 München

Gemeinsam machen wir Lösungen erleebbar.