

Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Kunden und Partner



Für mich war „Unser Unternehmen auf böse Überraschungen vorbereiten“ ein intensiver Workshoptag, getragen von der außerordentlichen Erfahrung und einer bemerkenswerten Praxisnähe der beiden Moderatoren Fahim Mohmand und Stephan Heiler. Ausgehend vom Leitgedanken, dass böse Überraschungen im Grunde oftmals keine Überraschungen sind, wurden im Laufe des Tages diverse umsetzungstaugliche Maßnahmen zur Prävention erarbeitet, die richtig umgesetzt, **einen echten Mehrwert beim Aufbau eines robusten Unternehmens** bieten können.

Thomas Sperrfechter – CEO parsionate GmbH

Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Kunden und Partner



Im Workshop „Vertriebsmethode Sales Cycle“ haben wir (Geschäftsführung und Vertriebsteam der HPC) eine innovative Methode kennengelernt, mit der wir unsere Vertriebseffizienz und unseren Vertriebs Erfolg steigern werden. Anhand praktischer Beispiele haben wir die besondere Bedeutung von Emotion im Vertrieb sowie interessante Möglichkeiten zum gezielten Einsatz der sozialen Medien erfahren. Die gemeinsam mit den Moderatoren entwickelten Vertriebswerkzeuge nutzen wir aktiv und beabsichtigen, weitere Werkzeuge bedarfsgerecht zu entwickeln.

Ich danke Fahim Mohmand und Frank Bayer für den praxis-gerichteten Workshop und die wertvollen Erkenntnisse zur Effizienzsteigerung im Sales. **Die Vertriebsinnovation mit Sales Cycle hat mich überzeugt. Daher empfehle ich die Methode und beide Moderatoren gerne weiter.**

Janni Wahrenburg – Geschäftsführer HPC Aktiengesellschaft

Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Kunden und Partner



Im Tagesgeschäft stellen sich viele Unternehmenslenker die weitere Entwicklung ihrer Märkte linear vor. In der Konsequenz neigen sie dazu, die zukünftigen Herausforderungen durch Optimierung mit den bewährten Methoden der Vergangenheit zu meistern. In Wirklichkeit sind wir aber mit den Herausforderungen des rapiden Wandels unserer Märkte konfrontiert. Von linearer Marktentwicklung kann kaum noch die Rede sein. Aus dem konstruktiven Austausch mit Fahim Mohmand (WerteFactory) habe ich erkannt, wie wir uns mit digitalen Innovationen, vernetzten Geschäftsmodellen und Digital Leadership methodisch und gezielt auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereiten können. **Wir und unsere Kunden werden von den Synergien dieser Erkenntnis spürbar profitieren. Die Praxisorientierung und Methodenkompetenz von Fahim Mohmand finde ich beeindruckend.**

Jörg Atai-Nölke – Geschäftsführer ITARICON Gesellschaft für IT-Architektur und Integrationsberatung mbH

Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Kunden und Partner



Im WerteFactory Workshop habe ich die Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle für die Steigerung der Zukunftssicherheit der Unternehmen erlebt. Darüber hinaus habe ich Methoden kennengelernt, mit denen **die Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle praktisch und in planbaren Schritten** erfolgen kann. Die Teilnahme an diesem Workshop hat sich für mich sehr gelohnt.

Frank Zimmer – Vertriebsleiter SAP PLM bei MAIT for business

A close-up photograph of a young woman with dark hair pulled back, blue eyes, and a bright smile. She is holding a white business card in her right hand, which is extended towards the camera. The background is plain white.

Glückliche Zeiten für die Gewinner und Wertschöpfer der digitalen Transformation

WerteFactory
Gutleuthofweg 32
69118 Heidelberg
06221-8897-44
info@WerteFactory.de
www.WerteFactory.de

