

WECKE DEN MACHER IN DIR!

“Wir können die Umstände nicht ändern, aber wir können ändern, was wir aus ihnen machen.”

KATJA PORSCH

**SPEAKER FÜR MINDSET-ÄNDERUNG
VERTRIEB, MOTIVATION UND ERFOLG**



KATJA PORSCHE - NORMAL KANN JEDER!

KATJA WEISS, WIE MAN IN HART UMKÄMPFTEN MÄRKTEN AN DIE SPITZE KOMMT

- >> 50.000 Akquisegespräche aus dem Telefonbuch
- >> 25.000 überlebte Neins
- >> 10.000 Verkaufsgespräche
- >> unter den Spitzenverkäufern Deutschlands
- >> Abschlussquoten von 1:2 im Verkauf von Anlageimmobilien
- >> Top 100 Rednerin Europas
- >> erste Rednerin auf dem Secret Knock in den USA
- >> Initiatorin des Macher-Festivals und der Macher-Academy

DOCH SIE WEISS AUCH, WIE ES SICH ANFÜHLT, ALLES ZU VERLIEREN

- >> Provisionen wurden nicht ausgezahlt
- >> Nach mehreren Fehlentscheidungen folgten zwei unternehmerische Pleiten
- >> sie verlor alles: vom Auto, über die Kreditkarte, ihrer Wohnung, bis hin zu ihren Freunden und ihrem Stolz
- >> sie hatte Schulden und keine Idee, wie sie die jemals zurückzahlen sollte

VOR ALLEM ABER WEISS SIE, WIE MAN SICH AUS JEDEM LOCH WIEDER HERAUS HOLT!

- >> eine der erfolgreichsten Motivationsrednerinnen
- >> Mitgründerin der ersten Startup Academy mit dem Land Kärnten
- >> gefragte Vertriebsexpertin und Businessmentorin
- >> Autorin von sechs Büchern
- >> auf internationalen Bühnen mit über 5000 Teilnehmern zu Hause
- >> 1000 Seminare und Vorträge vor über 100.000 Teilnehmern
- >> Inhaberin von Büros in Berlin und Los Angeles
- >> betreut Kunden wie HDI, Redbull, VW, diverse Großbanken, Talanx, usw.



A woman with blonde hair in a ponytail, wearing a black off-the-shoulder top, is speaking on a stage. She is holding a small white object in her right hand and gesturing with her left hand. The background is a large screen with green text that is partially visible as "iter?".

DIE ZUKUNFT GEHÖRT DEN **MACHERN!**

KATJA PORSCH
„Die wahrscheinlich ehrlichste
Motivationstrainerin Deutschlands.“
» *Radio eins*

Die Zeiten haben sich verändert – das ist klar!

Der Markt heute funktioniert anders als früher – das ist auch klar!

Produkte werden immer austauschbarer und vergleichbarer – auch das ist klar.

Aber: wenn uns das alles klar ist, wieso handeln wir heute noch so wie vor 10 Jahren? Wieso reden wir immer noch über Change-Prozesse, obwohl Change schon lange kein Prozess mehr ist, sondern ein Zustand? Und wieso versuchen wir immer noch, gegen Veränderungen anzukämpfen, anstatt sie anzunehmen und das Beste aus ihnen zu machen?

KATJA PORSCH

» packt die Menschen da, wo Veränderung passiert: bei ihren Emotionen

» belehrt nicht und doziert nicht. Sie motiviert, regt zum Nachdenken an und bringt Menschen ins Handeln

» weiß: „Wenn das Pferd tot ist, steig ab.“ Sie reitet keine alten Plattitüden, verlässt sich nicht auf das, was gestern noch ging, sondern vermittelt das, was heute funktioniert.

» nimmt die Angst vor Veränderungen, bringt Menschen vom Problem- in den Lösungsmodus und lässt sie Chancen ergreifen

» ist davon überzeugt: nur wer mutig auf die Dinge zugeht, wird sie erreichen.

Denn:

WER WEGRENNT, WIRD GEFRESSEN!

ZERTIFIZIERUNGEN & MEHR

- 9 Levels Trainerin
- MSA Trainerin
- Insight MDI® Beraterin
- Lehrbeauftragte der GSA Academy
- Dozentin der Ostdeutschen Sparkassenakademie
- Im B2B- und B2C-Bereich zu Hause
- Professional Speaker GSA (SHB)
- Ehrenbotschafterin Strassenkinder e.V
- Top 100 Rednerin Europas

KLARTEXT & POWER

**Sie haben eine klare Botschaft, die Sie vermitteln möchten?
Sie möchten, dass sich etwas bewegt, dass sich Dinge verändern?
Sie haben die Nase voll von immer dem gleichen Blabla
und wünschen Sich endlich frischen Wind?
Wenn Sie dann auch noch Klartext, Authentizität und Power erwarten,
dann sollten wir uns kennenlernen!**

DIE VORTRÄGE:

1) WECKE DEN MACHER IN DIR

Ich erlebe immer wieder, wie in Unternehmen dem Erfolg hinterhergejagt wird. So wird immens viel Zeit und Energie aufgewandt, um zu überlegen, wie man seine Ziele erreicht. Nur das wichtigste bleibt oft auf der Strecke. Das MACHEN. Die UMSETZUNG. Statt dem Ziel näher zu kommen, tritt man auf der Stelle und befindet sich in einem Hamsterrad, gelähmt von möglichen Misserfolgen und Problemen. Doch das muss nicht sein!

Wir können die Umstände nicht ändern, aber wir können ändern, wie wir sie bewerten. Wir entscheiden, ob ein Problem ein Hindernis ist, oder ein Ansporn.

Erfahren Sie:

- >> wie Ihre Mitarbeiter durch neue Sichtweisen die Herausforderung „Change“ meistern wollen,**
- >> wie es gelingt, Change als normalen Zustand zu akzeptieren, der nicht mehr abschreckt, sondern motiviert,**
- >> wie die Chancen dieser Zeit erkannt und umgesetzt werden und Erfolg somit planbar wird.**

Erfahren Sie:

- >> welche Vertriebs-Kompetenzen es in Zukunft im Verkauf wirklich braucht und warum es an der Zeit ist, sich von der klassischen Beratung zu verabschieden,**
- >> warum der USP tot ist und wie Sie Sich mit dem UPP (Unique Selling Proposition) Ihre Alleinstellung am Markt sichern,**
- >> warum das Verkaufsgespräch der Zukunft nicht mehr planbar ist, aber wir uns trotzdem darauf vorbereiten können,**
- >> wie Sie vom Informationsvermittler 2.0 zum Beziehungstuner 4.0 werden!**

2) FUCKING CHANGE

Die Zeit dreht sich immer schneller. Laufend verändert sich etwas. Was gestern noch aktuell war, ist heute schon überholt. Ständiger Wandel und Veränderungen sind zum Alltag geworden. Change steht an der Tagesordnung und ist normal geworden. Es macht keinen Sinn, mit Prozessen auf Normalität zu reagieren. Wir müssen diese Normalität als Zustand akzeptieren und brauchen die richtigen Werkzeuge und Mechanismen, um in diesem Zustand dauerhaft erfolgreich zu sein.

Der Vortrag „Fucking Change: Willkommen in der Normalität!“ ermutigt nicht nur, sondern macht Lust, sich auf Veränderungen einzulassen und Change wirklich zu leben!

3) VOM USP ZUM UPP: WER „NUR“ VERKAUFT, VERKAUFT NICHTS MEHR!

Ich erlebe immer wieder, wie in Unternehmen dem Erfolg hinterhergejagt wird. So wird immens viel Zeit und Energie aufgewandt, um zu überlegen, wie man seine Ziele erreicht. Nur das Wichtigste bleibt oft auf der Strecke. Das MACHEN. Die UMSETZUNG. Statt dem Ziel näher zu kommen, tritt man auf der Stelle und befindet sich in einem Hamsterrad, gelähmt von möglichen Misserfolgen und Problemen. Doch das muss nicht sein!

Wir können die Umstände nicht ändern, aber wir können ändern, wie wir sie bewerten. Wir entscheiden, ob ein Problem ein Hindernis ist, oder ein Ansporn.

Erfahren Sie:

- >> welche Vertriebs-Kompetenzen es in Zukunft im Verkauf wirklich braucht und warum es an der Zeit ist, sich von der klassischen Beratung zu verabschieden,
- >> warum der USP tot ist und wie Sie sich mit dem UPP (Unique Personal Proposition) Ihre Alleinstellung am Markt sichern,
- >> warum das Verkaufsgespräch der Zukunft nicht mehr planbar ist, aber wir uns trotzdem darauf vorbereiten können,
- >> wie Sie vom Informationsvermittler 2.0 zum Beziehungstuner 4.0 werden!

Erfahren Sie:

- >> wie Sie ein Macher-Mindset in Ihrem Team etablieren und anhand von praxisnahen Beispielen und konkreten Handlungsempfehlungen die Gruppenenergie als Team erfolgreichen nutzen und ausbauen,
- >> wie Sie Mitarbeiter dazu entwickeln, die Verantwortung übernehmen zu wollen und damit ihr Team eigenständig zum Erfolg führen,
- >> warum das Verkaufsgespräch der Zukunft nicht mehr planbar ist, aber wir uns trotzdem darauf vorbereiten können,
- >> wie Sie vom Informationsvermittler 2.0 zum Beziehungstuner 4.0 werden!

4) SCHAFFEN SIE DAS TEAM DER ZUKUNFT: DAS MACHER-TEAM

Die Zukunft gehört den Machern! Heutzutage braucht es mehr denn je eine „hands on“-Mentalität. Und zwar bei jedem Teammitglied! Wortwörtlich bedeutet das, dass Sie die Macher-Mentalität brauchen, um zu einem Macher-Team heranzuwachsen, anstatt nur theoretisch über Probleme zu grübeln. Denn erfolgreiche Unternehmen und Teams brauchen handlungsorientiertes, problemlösungsorientiertes Verhalten.

Mitglieder des Macher-Teams sind selbstbewusst, bringen Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen gezielt ein und arbeiten gemeinsam an Lösungen für Herausforderungen. Außerdem suchen sie bei Fehlern nicht die Schuld bei anderen, sondern fangen (endlich) bei sich selbst an!

PUBLIKATIONEN

DER ZUKUNFTSCODE

erschienen im Goldegg Verlag



INHALT

Die nächsten 20 Jahre werden die Welt stärker verändern als die 300 Jahre zuvor. Zahlreiche Berufe werden in Kürze verschwinden. Klassische Ausbildung wird nicht mehr reichen, um in der Berufswelt zu bestehen.

Doch nur Sie allein haben es in der Hand, welche Rolle Digitalisierung und künstliche Intelligenz in Ihrem Leben spielen werden. Erfahren Sie, was Sie brauchen, um sich erfolgreich und sicher in die Zukunft zu navigieren!

>> 220 Seiten | ISBN 978-3-99060-078-8 | € 22,00 (D)

WENN DIR DAS LEBEN IN DEN HINTERN TRITT, TRITT ZURÜCK

erschienen im Goldegg Verlag



INHALT

Das Leben meint es nicht gut mit Ihnen? Bei allen anderen läuft es besser? Sie können nichts daran ändern? Lassen Sie sich nicht unterkriegen! Sie haben die Chance, all das aus Ihrem Leben zu machen, was Sie möchten! Katja Porsch weiß, wovon sie in diesem Buch spricht.

Nach einem beruflichen Höhenflug stand sie mit zwei Pleiten plötzlich vor den Trümmern ihrer Karriere.

Doch sie gab nicht auf und verwandelte ihr Scheitern in ein Erfolgserlebnis. Sie können das auch! Die Autorin zeigt Ihnen, wie: mit konkreten Impulsen, Möglichkeiten, Ihr positives Kopfkino neu zu starten und Tricks, wie Sie sich selbst motivieren und neu erfinden! Das Leben tritt Ihnen in den Hintern?

Fein! Treten Sie zurück! Holen Sie sich, was Sie wollen!

>> 250 Seiten | ISBN 978-3903090811 | € 19,95 (D)

VERKAUFSPROFILING

erschienen im Gabal-Verlag



INHALT

Verkaufsp profilerin Katja Porsch vermittelt Ihnen, wie Sie immer den richtigen Köder ins Becken werfen. Mit der Profiling-Methode verkaufen Sie anders als alle anderen und haben dadurch einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Das Buch gibt Ihnen Werkzeuge an die Hand, die in der Praxis funktionieren und sowohl im b2b- wie im b2c-Bereich anwendbar sind. Zahlreiche Beispiele erleichtern die praktische Umsetzung.

>> 224 Seiten | ISBN 978-3869366371 | € 19,90

WECKE DEN MACHER IN DIR!

UND HOLE DIR DEN ERFOLG, DEN DU HABEN WILLST.



INHALT

Wir können uns die schönsten und größten Dinge vornehmen, unseren Umsatz bis ins Kleinste planen, wenn wir nicht „machen“, und wenn wir immer wieder das Falsche machen, kommen wir nie an. Erfahre warum wir automatisch immer wieder in die falsche Richtung laufen und lerne die 13 Erfolgsgesetze der Macher kennen.

30 MINUTEN VERKAUFSABSCHLUSS

erschienen im Gabal-Verlag



INHALT

Erfolg im Vertrieb und Verkauf bedeutet: nicht nur anfangen, sondern auch zum Abschluss kommen. Reine Abschluss-techniken reichen deshalb nicht aus, um erfolgreich zu sein. Es braucht vielmehr Konsequenz, die Bereitschaft hinzufallen, und den Mut, wieder aufzustehen.

Dieser Ratgeber bietet direkt anwendbare Strategien und Werkzeuge und zeigt, wie sich jeder Verkauf erfolgreich abschließen lässt.

>> 96 Seiten | ISBN 978-3-86936-604-3 | € 8,90

MILESTONES

Joint Venture Publishing



INHALT

THE DESTINATION OF YOUR DREAMS IS JUST A MILESTONE AWAY! Without a goal, a dream is just a wish. Milestones reveals how you can bring awareness to your dreams and achieve the goals that spur you toward your ultimate success. Authors

Peter Brandl, Katja Porsch, and Greg Reid take you on a journey with Heidi, an aspiring corporate executive who faces challenges on her path to success. Through her mentors, John and Mia, she learns the real principles of happiness and success. When she applies them to her career and life, she discovers her entrepreneurial spirit ... and life-changing relationships.

>> 121 Seiten | ISBN 978-1735165707 | € 16,98

KUNDENSTIMMEN & Referenzen

„Mit ihrer Bühnenpräsenz schafft Katja Porsch es sofort, die 100%ige Aufmerksamkeit aller Teilnehmer für sich zu gewinnen. Es macht wirklich Spaß zu sehen, wie dieses Thema der Zielgruppe motivierend, unterhaltsam, kurzweilig und mit Metaphern aus dem täglichen Leben präsentiert wird.“

>> Alexander Boneberger - Red Bull

„Die wahrscheinlich ehrlichste Motivationstrainerin Deutschlands“

>> Radio eins

„Eine sehr interessante und lehrreiche Schulung – der Vortrag war kompetent, auflockernd und interessant. Ich habe selten so einen guten Vortrag gehört.“

>> Kathrin Senn – Bodensee Medienzentrum

„Herzlichen Dank für einen inspirierenden Vortrag zu unserem internationalen Team Event. Mit einer pffiffigen Einleitung haben Sie ganz schnell eine Verbindung zu unseren Teilnehmern aufgebaut und das gesamte Team begeistert und motiviert. Die Beispiele aus der Praxis setzen einen tollen Grundstein für unseren Workshops. Der inspirierende Vortrag, wie Sie die Inhalte transportiert haben und den Spannungsbogen bis zum Schluss aufrecht erhalten haben, hat uns total beeindruckt. Dafür ganz herzlichen Dank.“

>> Kerstin Gilbert – Director International Sales, Robinson Club

„Das doch sehr trockene Thema wurde sehr erfrischend und motivierend umgesetzt und kurzweilig präsentiert – eine tolle Erfahrung!“

>> Sven Neugebauer – StieberDruck GmbH

„Erfrischend, nicht überladen... sehr kurzweilig. Direkt umsetzbar.“

>> Bernd Maus – der Ruhstandsplaner

„Kurzweilig, informativ, passend für die Zielgruppe. Mir hat gefallen, wie Sie es vorgelebt hat. ‚Man muss es einfach machen‘. Das wurde auch super angenommen.“

>> Johann Wiesböck, Chefredakteur Elektronikpraxis

„Erfrischend, zum Schmunzeln anregend und erhellend. Sie hat vom Vortragsstil die Leute mitgenommen. Ich fand das hervorragend. Ich bin sehr begeistert.“

>> Ralf Brüning, Produktmanager Zuken GmbH, EMC Technology Center

„Engagiert, eindrucklich, sehr überzeugend. Mir hat sehr gut gefallen, wie sie das Thema aufgegriffen hat. Das hat sie in sehr gekonnter Weise gemacht.“

>> Dr. Stephan Weyhe, Geschäftsführer des FED e.V.

„Emotional, logisch völlig schlüssig und praxisnah. Eine höchst ansprechende und authentische Session.“

>> Hubertus Schmidt, Gesellschafter und GF Finanzportal24 GmbH

„Sie hat Emotionen geweckt.“

>> Dr. Ulrike Schröder, GF/GS TMI Service GmbH

„Du kommst direkt auf den Punkt und ich verstehe sofort, was Du meinst. Besser noch: anhand Deiner persönlichen Stories sehe ich genau, wo der Knackpunkt bei mir liegt, auch wenn ich es vorher nur geahnt habe.“

>> Stephanie-Carolin Ahrens, Selbstständige Mentorin

„Als Feedback kann ich Dir berichten, dass wir nach Umsetzen Deiner Strategie in den letzten 4 Wochen mehr Anfragen, vielversprechende Kundengespräche mit Großkonzernen hatten und mehr Bestellungen in der Pipeline haben als das ganze Jahr über.“

>> Maria Obiltschnig, CEO macchina.io



ADG
Amberger Werkzeugbau
AOK systems
Atoss Software AG
ATV GmbH
AvanCarte
Bärmreuther+Deuerlein
Bekarei
bodensee medienzentrum
Borger & Nodes
Brigade
BVD Bundesverband
COG
Convention Bureau Karlsruhe & Region
Deutsches Institut für Finanzberatung
Deutsches Maklerforum
DICAP
DKM
DVKS
Dwenger Group
FED
Finanzberatung München
Gernep
Gruppe Finanzhaus
German Speakers Association
Haneder Spedition
Hannoversche Allgemeine Zeitung
Hein & Oetting
Henry Schein
hurra.com
hsmi
IHK Dresden
Impreglon
intergerma
KABA
KMU Swiss AG

Kreyenberg
KVK – Kölner Messe
Loll Feinmechanik
Lübecker Nachrichten
Makler Netzwerk
Marketing Club Hamburg
Marketingclub Ortenau / Offenburg
Ma Konzept
Mittelbrandenburgische Sparkasse
MCR Consulting
MMSC Makler Mehrwert System Club
MPI
Müllerverlag
Ostdeutscher Sparkassenverband
Pohl Spedition
Point S
Printplus
PTS Prüftechnik
Red Bull
REMA Tip Top
Robinson Club
Sachwert Partner
Scheck Lagerhaus & Transporte
Schramme
SimINN
Sparkasse Chemnitz
Sparkasse Märkisch-Oderland
Sparkasse Radevormwald-Hückeswagen
SMP Baudienstleistungen
Stadtparkasse Magdeburg
Stieber
Talanx System AG
Telis Finanz AG
Ticoncept
TMI Service
Universa Versicherungen
Vectron
Vistage
Vogt-Schild Druck
VPV Vereinigte Post
Wir sind Umsatz
Zurich International Business School



Politik Finanzen Wissen Gesundheit Kultur Panorama Sport Digital

FOCUS-Online-Gastautorin Katja Porsch

Freitag, 27.01.2017, 10:06

Wer ins Dschungelcamp geht, ist ganz unten angekommen - so zumindest lautet die allgemeine Meinung. Aber haben Sie sich mal gefragt, warum Sie so gerne einschalten, um andere scheitern zu sehen? Gastautorin Katja Porsch erklärt, was das TV-Format mit unserem eigenen Leben zu tun hat.

Losers, Schwächling, Versager ... Wer hört das schon gerne? Und wer gesteht sich selbst schon gerne ein, dass er versagt hat? Schon in der Schule bekommen wir beigebracht: Wer Fehler macht, wird bestraft, und



WirtschaftsWoche

UNTERNEHMEN FINANZEN POLITIK ERFOLG TECHNOLOGIE

Unne mut genit es nicht

Ein Beispiel: Stellen Sie sich vor, es war schon immer Ihr Traum, auszuwandern. Wegen des geerbten Häuschens der Oma haben Sie es aber nie gemacht. Plötzlich brennt das Häuschen ab. Sie können jetzt resignieren, weil Sie vor dem Nichts stehen, weil das Schicksal ungerecht ist. Oder Sie machen Ihren Traum wahr und wandern aus. Dafür braucht es allerdings Mut. Mut, die eigene Komfortzone zu verlassen und Mut, die Konsequenzen für das eigene Handeln zu tragen. Porsch' Fazit aus ihren insgesamt zwei Schilfrüchen: „Ich habe gelernt, dass wir zu jeder Zeit aus dem Hamsterrad aussteigen können, völlig egal, wie lange wir schon drin sind. Und ich habe gelernt, dass wir unserem Leben zu jeder Zeit eine neue Richtung geben können, denn es ist nie zu spät.“

Über das Buch: Katja Porsch „Wenn dir das Leben in den Hintern tritt, tritt zurück - Wie du kriegst, was du willst“ ISBN 9783930308111 im Dezember 2016 im Goltegg Verlag erschienen. Das Buch hat 250 Seiten und kostet 19,95 Euro.



Windener Tagesblatt LOKALES SPORT WELTNEWS ARCHIV

+ Mitreißender Vortrag beim Neujahrsempfang der Diakonischen Werkstätten

Claudia Hyna am 01.03.2017



SCHIEDERN ALS CHANCE

Wir gehen, verlieren und bleiben. Manche von uns scheitern beim Start, viele kommen gar nicht zum Start. Aber das ist nicht das Ende der Welt. Es ist nur ein Anfang. Ein Anfang, der zu etwas anderem führen kann. Ein Anfang, der zu einer neuen Chance führt.

Erfolgreiche Menschen...

- haben eine Vision und einen Plan
- sind bereit, zu scheitern
- haben eine Leidenschaft
- sind bereit, zu lernen
- sind bereit, zu versagen
- sind bereit, zu scheitern



KATJA PORSCH
GEFRAGTE EXPERTIN
IN DEN MEDIEN