



Branding me

So werden Sie zum Experten



■ Autor vieler Bücher

Ich habe 31 Bücher geschrieben, die mittlerweile in 1 Dutzend Sprachen übersetzt wurden.



■ Der Experten-Markt

- Ein Milliarden Euro-Markt
- Betrifft alle Branchen & Nischen
- Spezialisieren Sie sich auf ein Thema (Zielgruppenbesitzer)



■ Expertenmatrix

Experten	2 %	10x	25.000,- EUR Brutto/Monat
Spezialisten	8 %	4x	10.000,- EUR Brutto/Monat
Generalisten	90 %	1x	2.500,- EUR Brutto/Monat



■ Immer in die gleiche Kerbe reinhauen ...



5 www.abc-strategie.de



■ Und was sagt das Internet?

123 **people**.de

Schlagwörter

people

Prof Mitarbeiter Halten

Besten Unternehmer Personalfalle Leben

Ihren Finden Hüger Richtung Behalten Seminare Buch
Personalmanagement Thema Redner Mookler Bücher Zukunft
Trainer

6 www.abc-strategie.de



■ Prof. Dr. Lothar Seiwert



**Kein Berater, Trainer oder
Speaker ist besser
positioniert als
Lothar Seiwert**



■ Jamie Oliver



■ Dr. Hans-Wilhelm Müller-Wohlfahrt



■ Messung von Bekanntheitsgraden

Ich frage 100 Menschen ...

Bekanntheitsgrad – Beispiele:

■ Jörg Knoblauch	1 %	(52.000 Google-Treffer)
■ Fredmund Malik	5 %	(88.000 Google-Treffer)
■ Dr. Müller-Wohlfahrt	10 %	(784.000 Google-Treffer)



■ Anhaltspunkte für Bekanntheit

- Google-Treffer
- Verkaufsranking bei Amazon
- Tagcloud bei 123people.de
- Klout-Score



■ Klout-Score



Jörg Knoblauch

Personalexperte, Bestsellerautor, Speaker - Die besten Mitarbeiter finden und halten Hörbuch gratis: <http://bit.ly/gratis-download-paket-mitarbeiter>

Business Management Human Resources



■ Ein Experte hat 5 A

A ngenehm

A nders

A ls

A lle

A nderen



■ Experte heißt:

- Steigerung des Umsatzes um das 10-fache
- Schluss mit VHS-Workshops für 400 Euro am Tag
- Der Preis spielt dann nur eine sekundäre Rolle
- Ihr „neuer Job“ wird Ihnen sehr viel mehr Freude machen



■ Experte sein – die Gelassenheit genießen



■ Nische suchen

1. Was kann ich besonders gut?
2. Worin kenne ich mich jetzt schon besser aus als andere?
3. Was mache ich am liebsten in meinem jetzigen Beruf/meiner Branche?
4. Wie viel kann ich in der nächsten Zeit an Wissen dazu gewinnen?
5. Welches Wissen ist zurzeit besonders gefragt?



■ Strategie erarbeiten



■ Zwei Handwerker, beide grundverschieden

Handwerker
die kein klares Profil haben



Handwerker
die ein klares Profil haben

(Bringen Sie mir einen
Kirschkuchen)

(Esp. Coplaning)



■ Handwerker mit klarem Profil



■ Coplaning



■ Wohin gehen Sie bei entzündeten Weisheitszähnen?

1. zu Ihrem Hausarzt?
2. zu Ihrem Zahnarzt?
3. zu einem Kieferchirurgen?



■ Bei Herzproblemen gehen Sie zu ...?

1. Krankenschwester
2. Assistenzarzt
3. Oberarzt
4. Chefarzt



→ Chefarzt ist deutlich teurer als ein Oberarzt, aber dieses Geld investiert man gerne



■ Kennzeichen eines Experten

1. Experten verkaufen nichts, sie beraten.
2. Experten haben allerhöchste Werte in punkto Seriosität und Glaubwürdigkeit.
3. Experten tun zu 80 % Dinge, die exakt dem entsprechen, was sie tun möchten.
4. Experten haben Wartelisten und können sehr hohe Tagesgagen verlangen.



■ Schritt für Schritt zum Experten!

Experte werden Sie nicht von heute auf morgen!

1. Mehrjährige Arbeit in einer Position, in der Sie viel lernen
2. Nur Readers are Leaders
3. Immer weiter spezialisieren
4. Expertennetzwerke pflegen



■ Gehör verschaffen!

1. Mit einem Titel: Professor, Doktor, Master oder Meister
2. Geben Sie Referenzen, Erfahrungen oder besondere Ausbildungen an.
3. Versuchen Sie, einen Gutachterstatus zu erreichen.
4. Ein Buch ist der Dokortitel des kleinen Mannes.
5. Hauptsache ist, Sie schaffen es, sich aus der Masse abzuheben.



■ Kreislauf des Expertenstatus



Eigene Webseite gestalten



PROF. DR. JÖRG KNOBLAUCH



tempus-Consulting®
Unternehmer beraten Unternehmen

Prof. Dr. Jörg Knoblauch: Der führende Managementvordenker für den Mittelstand



Jörg Knoblauch als Redner

- ▶ Willkommen!
- ▶ Persönliches
- ▼ Der Speaker

Referenzenmappe

Themen für Unternehmer

Themen für Mitarbeiter

Referenzen

Teilnehmerstimmen

Pressepiegel

Honorar

TÜV-zertifiziert

Jörg Knoblauch ist als gefragter Speaker in ganz Deutschland unterwegs. Ob Inhouse-Seminar oder Großveranstaltung mit mehreren tausend Teilnehmern: Jörg Knoblauch begeistert.

In Deutschland gilt er mittlerweile als Experte für das Thema: „Die besten Mitarbeiter finden und halten“ (ein gleichnamiges Buch erschien im Campus Verlag). Sie werden staunen, welche Potenziale freigesetzt werden, wenn Ihre Mitarbeiter erstmal zu Mit-unternehmern werden. Die von ihm entwickelte ABC-Methode wird mittlerweile in vielen Firmen angewandt.

Als Referent vermittelt Jörg Knoblauch komplexes Wissen einfach, praxisnah und humorvoll und versteht es, bei Vorträgen zu begeistern.

Weitere Vortragsthemen finden Sie auf den folgenden Seiten.

TOP 100 MEMBER 2011



FÜNF STERNE



GSA

German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

TOP SPEAKER

Professionelle Redner

27 www.abc-strategie.de


Kurzvorstellung des Referenten

Jörg Knoblauch in 90 Sekunden

■ Grüß Gott und herzlich willkommen!



Jörg Knoblauch in wenigen Minuten kennenlernen!

www.joerg-knoblauch.de



28 www.abc-strategie.de

Lehnen Sie sich zurück ...



Film ab!

28 www.abc-strategie.de



■ Grüß Gott und herzlich willkommen!



Jörg Knoblauch in wenigen Minuten kennenlernen!

www.joerg-knoblauch.de



■ Warum wird Jörg Knoblauch als Referent gebucht?

- Knoblauch begeistert, weil er tut, was er sagt!
- Knoblauch als Unternehmer weiß, wovon er spricht!
- Kein klassischer Vortrag, sondern eine Anleitung, den Unternehmer in sich selbst zu wecken!



■ Danke, dass Sie sich für mich interessieren

- Ja, ich komme gerne zu Ihnen.
- Ja, ich werde mich auf Ihre Zielgruppe einstellen.
- Ja, Ihre Interessen stehen für mich im Mittelpunkt.
- Ja, Ihr Anliegen ist auch mein Anliegen.
- Ja, mein Ziel ist es, Ihre Kunden zu begeistern.

Ihre Kunden sind auch meine Kunden. Deshalb gestalte ich gemeinsam mit Ihnen einen Vortrag, in dem Ihre Interessen im Mittelpunkt stehen.



■ Prof. Dr. Jörg Knoblauch

- Mittelständischer Unternehmer
- Gewinner zahlreicher Unternehmenspreise
- Regelmäßige Beiträge in Funk und Fernsehen
- Key-Note-Speaker
- Bestseller-Autor



■ Möglicherweise überrascht es Sie,



dass wir so viele nationale und internationale Auszeichnungen erhalten haben.

Noch überraschender ist es, dass zunehmend die von uns beratenen Kunden solche Preise erhalten.



■ Meine Unternehmerthemen

- **Die besten Mitarbeiter finden und halten**
 - Wie Sie den „War for Talents“ gewinnen
- **Motivierte und eigenverantwortlich handelnde Mitarbeiter sind kein Zufall**
 - Das traditionelle Unternehmen hat ausgedient. Praxiserprobte Schritte vom Mitarbeiter zum Mit-Unternehmer.
 - Unternehmens-Fitness – Der Weg an die Spitze
- **Mit Werten in Führung gehen**
 - Werteorientierung als Erfolgsfaktor



■ Meine Mitarbeiterthemen

- **Vom Wollen zum Handeln**
 - Wie Sie Schritt für Schritt Ziele setzen und erreichen
- **Dieses Jahr – Ihr bestes Jahr**
 - Schritt für Schritt in eine selbstbestimmte Zukunft
- **So machen Sie sich zum Juwel Ihrer Firma**
 - Wie Sie Ihren Job neu erfinden



■ Mein Motto



work hard

„Ja, ich bin bereit, morgens früh aufzustehen und den Tag zu nutzen.“



pray hard

„Ich weiß auch, dass alles letztlich von der Güte Gottes abhängig ist. Deshalb nehme ich mir auch Zeit für Gebet und Bibel.“



give people vision

„Menschen eine Vision geben heißt für mich zum Beispiel Bücher zu schreiben, Seminare durchzuführen, aber auch für Einzelne da zu sein, wo immer ein ermutigendes Wort notwendig ist.“



■ 7 Leitsätze unserer Arbeit

- 1. Entweder es geht einfach oder es geht einfach nicht**
Wir wollen einfache Lösungen schaffen, die jeder verstehen kann
- 2. Transparenz total – Die Wirklichkeit ist die Wirklichkeit**
Wir kommunizieren offen über alle Dinge



■ 7 Leitsätze unserer Arbeit

- 3. Betroffene zu Beteiligten machen**
Menschen, die von einer Entscheidung betroffen sind, auch in die Entscheidungsfindung einbeziehen
- 4. Wenn Gott dir ein Geschenk machen will,
dann verpackt er es meist in ein Problem**
Probleme sind Chancen, die uns wachsen lassen



■ 7 Leitsätze unserer Arbeit

5. Wir sind proaktiv und übernehmen Verantwortung

Jeder Mitarbeiter wirkt aktiv am Unternehmensgeschehen mit und übernimmt Verantwortung für seine Arbeit

6. Wir müssen dann arbeiten, wenn Arbeit da ist und dann nach Hause gehen, wenn keine Arbeit da ist

Wir reagieren flexibel auf die Anforderungen des Marktes



■ Wertekärtchen



Business Werte

- Wir leben „Aufbruch zur Gelassenheit“
- Wir entfalten unsere Stärken durch Offenheit und gegenseitigen Respekt
- Wir sind proaktiv und übernehmen jeden Tag begeistert Verantwortung
- Gemeinsam sind wir für den Kunden da – „total“
- Wir liefern Produkte, die uns überzeugen



Persönliche Werte

- Seien Sie zu anderen ehrlich – ohne Kompromisse
- Vertrauen Sie Ihren Kollegen/ Partnern
- Seien Sie ein uneigennütziger Mentor
- Seien Sie offen für neue Ideen – ohne Vorurteile
- Vertreten Sie unpopuläre Entscheidungen, wenn es der Organisation hilft
- Geben Sie angemessene und echte Anerkennung
- Lassen Sie die Hände von schmutzigem Geld
- Stellen Sie die Interessen anderer über Ihre eigenen



■ Auszug aus meinen Referenzen



■ Stimmen zu Jörg Knoblauch

„Wer sein Unternehmen einen wesentlichen Schritt weiterbringen will kommt an Knoblauch nicht vorbei.“

Stefan Merath, Bestsellerautor

„Sehr praktisch – wie immer!“

Günter Veit, Präsident Veit Group

„Inspirierend gut!“

Prof. Dr. Rolf Wunderer,
Institut für Führung und Personalmanagement Universität St. Gallen

„Diese Stunde war es echt wert.“

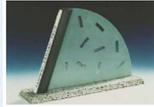
Sven Feil, ECC CustomerCareProject Leader Honeywell

■ Jörg Knoblauch live

Wahrscheinlich haben Sie mich noch nie live gesehen.
Die folgenden Filme geben Ihnen einen kurzen Überblick:



Prof. Dr. Jörg Knoblauch als
Speaker erleben
(3 min)



Preisverleihung Ludwig-Erhard-
Preis-Wettbewerb 2002
(4 min)



MuM-Macher – Motivierte
Mitarbeiter: Management von
morgen?
(9 min)



■ Darf ich Ihnen meine Kollegen vorstellen?



Jürgen Kurz

Für immer aufgeräumt
– 20 % mehr Effizienz
mit Büro-Kaizen®

Zielvereinbarungen –
Ihr Weg zu
Spitzenleistung und
variabler Entlohnung



Jürgen Frey

So erstellen Sie Ihr
Strategiepapier

Mittelständische
Unternehmen gelassen
und erfolgreich führen



Johannes M. Hüger

Dem Leben Richtung
geben – 3 Schritte zu
einer selbstbestimmten
Zukunft

Wie Werteorientierung
und erfolgreiche
Unternehmensführung
zusammenpassen



■ Gerne beantworten wir Ihre Fragen



Prof. Dr. Jörg Knoblauch
Wiesenstraße 7
89537 Giengen
www.joerg-knoblauch.de



Michaela Kimmer
Wiesenstraße 7
89537 Giengen
Tel. 07322 950-188
Fax 07322 950-187
m.kimmer@tempus.de
www.tempus-consulting.de



■ Die sieben Leben einer Katze

1. Tägliche Twittermeldung
2. Tagebucheintrag/Blog
3. „Blogletter“
4. Managementkolumne
5. Vortrag
6. Workshop
7. Buch
8. Seminar/Materialpaket
9. Abo

Frontend-Produkte

Backend-Produkte

Abo-Modelle



■ Was bringt Ihnen eine Publikation?



Mit dem richtigen Thema stoßen Sie in die erste Reihe der Experten vor.



■ Studium!

Studium ist nicht zwingend



Mark Zuckerberg



Martin Luther



Bill Gates



Reinhold Messner



Steve Jobs



Bertolt Brecht

Besser zu sein ist gut. Anders zu sein ist besser.



■ Nur Aufträge die passen!

1. Nur Aufträge annehmen, die den Expertenstatus unterstützen
2. Zu viele Aufträge: Stellen Sie Mitarbeiter ein oder lagern Sie Projekte aus
3. Priorisieren Sie nach: Honorar, Folgeaufträge und Referenzen
4. Wartelisten stärken den Expertenstatus



■ So werden Sie zur Marke

1. Webseite: Experte ist der Mittelpunkt
2. Versuchen Sie, in die Top 5 der Google-Suchanfragen zu kommen (SEO).
3. Tabuwörter, wie z.B. günstig, preiswert, Sonderangebot nicht verwenden.
4. Machen Sie Ihren Namen zur Marke.



■ Experten arbeiten mit Abosystemen

1. 300 bezahlte E-Mail-Newsletter für 19,99 EUR/Monat
2. Seminare auf DVD
3. Online-Kurse
4. Zeitschriften oder Reports
5. Hörbücher
6. Beratung



■ Experten arbeiten mit Abosystemen

**Das perfekte
Geschenk für Männer**

Socken-Abo

- Regelmäßige Sockenlieferung
- Abo jederzeit kündbar
- Versand gratis
- Allergikerfreundliche Baumwolle
- Markenprodukte: Made in Germany

Nie mehr Socken einkaufen. Nie mehr Socken sortieren.



■ Experten arbeiten mit Abosystemen



■ Spezialisierung funktioniert!



■ Spezialisierung funktioniert!



Ich bin nicht irgendein Berater, ich bin nicht irgendein Coach und ich bin nicht irgendein Consultant.

Ich bin Experte für das Thema „Die besten Mitarbeiter finden und halten“.



■ Experten arbeiten mit Abosystemen

- 1. Verkäufer müssen hart und mühsam um jeden Kunden kämpfen.**
 - 2. Verkaufs-Websites brechen massiv ein, Kunden müssen stets neu gewonnen werden.**
- **Experten-Positionierung heißt, dass die Kunden ganz automatisch zu Ihnen kommen.**



■ Auf welche Zielgruppe konzentrieren Sie sich?

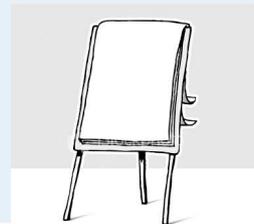
Zielgruppe	Zahlungsbereitschaft
Privatpersonen	gering
Kleinunternehmen	niedrig
Große & mittelständische Unternehmen	hoch



■ Aufbruch zur Experten-Positionierung

Zum Beispiel:

- 1. Bekanntheit in einer bestimmten Region**
- 2. 20 % Kunden aus großen Konzernen**
- 3. 20 Workshops mit mindestens 30 Teilnehmern im Jahr**



■ Ihre Experten-Definition

Schreiben Sie Ihre persönliche Experten-Definition mit Datum auf und bewahren Sie diese gut auf!

Zum Beispiel:

Ich, Erich Erfolgreich, bin erfolgreicher und angesehener Experte für fesselnde Online und Offline Präsentationstechniken, ...!

oder

Ich, Gretel Glückskind, bin international gefragte Wellness-Expertin!

Meine persönliche Experten-Definition lautet:



■ Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

