

## Grüß Gott und herzlich willkommen!



1

## Autor vieler Bücher

Ich habe knapp 30 Bücher geschrieben, die mittlerweile in 1 Dutzend Sprachen übersetzt wurden.



2

## Grundsätze der Selbstvermarktung – Eigenwerbung und sich selbst ins Gespräch bringen



### Zentrale Fragen:

- Was ist Ihr USP  
(Unique selling proposition),  
Ihr Alleinstellungsmerkmal?
  - Ihre Fokussierung?
- 
- Spezialisieren Sie sich auf ein Thema
  - Werden Sie zum Zielgruppenbesitzer  
(Lothar Seiwert steht für Zeitmanagement)

3

## Immer in die gleiche Kerbe reinhauen ...



4

## Und was sagt das Internet?

123people.de

Schlagwörter

people

### Prof Mitarbeiter Halten

Besten Unternehmer Personalfalle Leben  
Ihren Finden Hüger Richtung Behalten Seminare Buch  
Personalmanagement Thema Redner Mookler Bücher Zukunft  
Trainer

5

## Siegfried Hofreiter

123people.de

Schlagwörter

people

### Agrar KTG Börse Bauer

Hektar Landwirtschaft CEO  
Vorstandsvorsitzender Bauern Börsengang Ernte Woche  
Europas Landwirt Impressum Management Controlling  
Vorstandschef Energiesparte Chef 2011

6

## Prof. Dr. Lothar Seiwert



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

7

## 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)

8

## Dr. Hans-Wilhelm Müller-Wohlfahrt



9

## Anhaltspunkte für Bekanntheit

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

Google

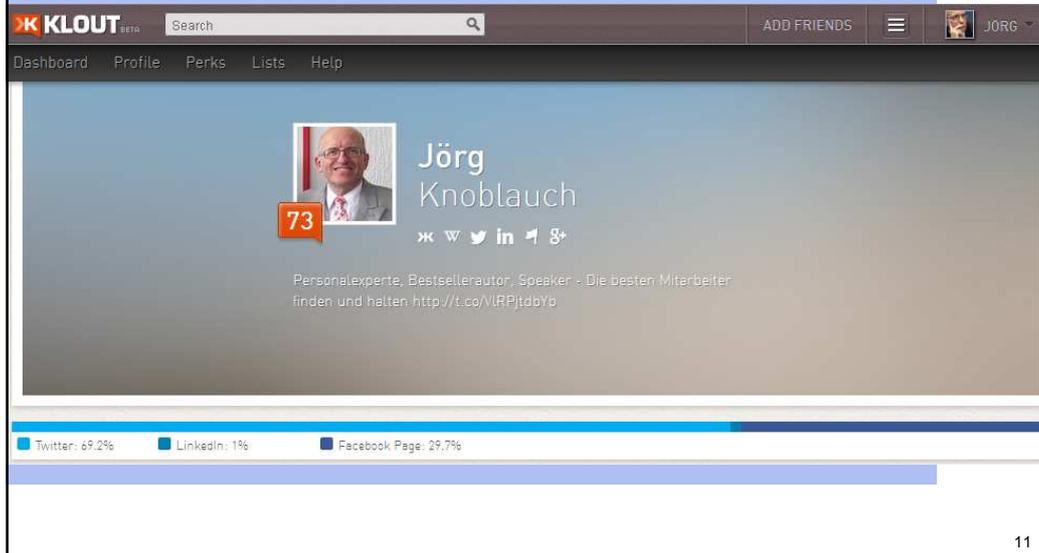
amazon

123 people

KLOUT

10

## Klout-Score



11

## Ein Experte hat 5 A

- A** ngenehm
- A** nders
- A** ls
- A** lle
- A** nderen

12

## 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

13

## Experte sein – die Gelassenheit genießen



14

## Strategie erarbeiten

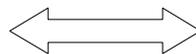


15

## Zwei Handwerker, beide grundverschieden

**Handwerker  
ohne Profil**

(Bringen Sie mir einen  
Kirschkuchen)



**Handwerker  
mit klarem Profil**

(Bsp. Coplaning)

16

## Handwerker mit klarem Profil



17

## Wohin gehen Sie bei entzündeten Weisheitszähnen?

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

18

## 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



19

## 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.

20

## 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/in meiner Branche?
4. Wie viel kann ich in der nächsten Zeit an Wissen dazu gewinnen?
5. Welches Wissen ist zurzeit besonders gefragt?

21

## 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

22

## 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.

23

## Kreislauf des Expertenstatus



24

## Eigene Webseite gestalten

- Es gibt über 2 Milliarden Websites auf dieser Welt
- Nur 5 % aller Websites verkaufen etwas
- Seminar „Strategisches Internet-Marketing“ mit Sanjay Sauldie
  - Was Sie als Entscheider über Suchmaschinen unbedingt wissen sollten
  - Umfangreiche Analyse Ihrer eigenen Website
  - Marktpotenziale erschließen mit den 7 Schritten der Internet-Marketing-Strategie
  - So wird Ihr Newsletter ein Erfolg
- Gedruckte Prospekte, Materialien verlieren immer mehr an Wirkung

25

## 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 300  
MEMBER 2011



SPEAKERS  
EXCELLENCE



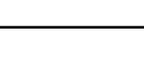
FÜNF STERNE



REDNER



GSA  
German Speakers Association  
Germany Austria Switzerland



TOP SPEAKER  
Professionelle Redner

26

## Kurzvorstellung des Referenten

### Jörg Knoblauch in 90 Sek.

Grüß Gott und herzlich willkommen!



**Jörg Knoblauch  
in 90 Sekunden  
kennenlernen!**

[www.knoblauch-online.de](http://www.knoblauch-online.de)



Prof. Dr. Jörg Knoblauch  
89537 Giengen  
Tel. 07322 950-110 Fax 07322 950-157  
[www.tempus-consulting.de](http://www.tempus-consulting.de) [knoblauch@tempus.de](mailto:knoblauch@tempus.de)

tempus:Consulting  
www.tempus-consulting.de

tempus  
tempus:Consulting  
ziele.de  
persolng



Lehnen Sie sich zurück ...

Film ab!

27



Jörg Knoblauch in wenigen Minuten  
kennenlernen!

[www.ioerg-knoblauch.de](http://www.ioerg-knoblauch.de)



Bestnote 1,1

28

## 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!

29

## Danke, dass Sie sich für mich interessieren

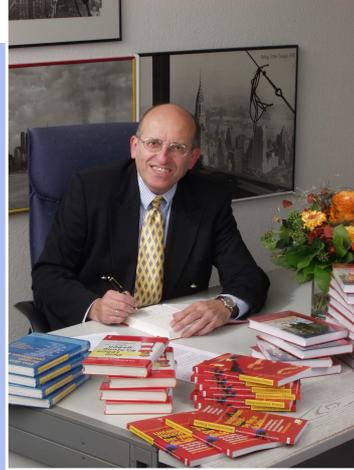
- Ja, ich komme gerne zu Ihnen.
- Ja, ich werde mich auf Ihre Zielgruppe einstellen.
- Ja, Ihre Interessen stehen für mich im Mittelpunkt.
- Ja, Ihr Anliegen ist auch mein Anliegen.
- Ja, mein Ziel ist es, Ihre Kunden zu begeistern.

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

30

## Prof. Dr. Jörg Knoblauch

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



31

## 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.

32

## Autor vieler Bücher

Ich habe knapp 30 Bücher geschrieben, die mittlerweile in 1 Dutzend Sprachen übersetzt wurden.



33

## 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

34

## 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

35

## 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.“

36

## 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

37

## 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

38

## 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

39

## Wertekärtchen

 **tempus**<sup>®</sup>  
Akademie & Consulting

**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

 [www.tempus.de](http://www.tempus.de)

 **tempus**<sup>®</sup>  
Akademie & Consulting

**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

 [www.tempus.de](http://www.tempus.de)

40

## Auszug aus meinen Referenzen



41

## 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

**„Sehr unterhaltsam und informativ, unbedingt weiter zu empfehlen.“**

Tobias Held, O.K. Engineering

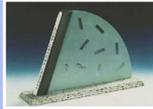
42

## 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)

43

## 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**

44

## Gerne beantworten wir Ihre Fragen



**Prof. Dr. Jörg Knoblauch**  
Wiesenstraße 7  
89537 Giengen  
[www.joerg-knoblauch.de](http://www.joerg-knoblauch.de)



**Michaela Kimmer**  
Wiesenstraße 7  
89537 Giengen  
Tel. 07322 950-188  
Fax 07322 950-187  
[m.kimmer@tempus.de](mailto:m.kimmer@tempus.de)  
[www.tempus-consulting.de](http://www.tempus-consulting.de)

45

## Die neun Leben einer Katze

- |  |   |                   |
|--|---|-------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. <b>Tägliche Twittermeldung</b></li><li>2. <b>Tagebucheintrag/Blog</b></li><li>3. <b>„Blogletter“</b></li><li>4. <b>Managementkolumne</b></li><li>5. <b>Vortrag</b></li><li>6. <b>Workshop/Tagesseminar</b></li><li>7. <b>Buch</b></li></ol> | } | Frontend-Produkte |
| <ol style="list-style-type: none"><li>8. <b>Materialpaket</b></li><li>9. <b>Abo</b></li></ol>  |   |                   |

46

## Was bringt Ihnen eine Publikation?



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

47

## 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.

48

## **Experte ist ein laufender Prozess, der nie endet**

- **Man ernennt sich nicht zum Experten, man wird zum Experten ernannt.**
- **Sie werden merken, wie Sie nach und nach immer mehr geschätzt und Ihre Kunden immer hochkarätiger werden.**

49

## **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**

50

## 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.**

51

## Experten arbeiten mit Abosystemen

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

52

## 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.



53

## Experten arbeiten mit Abosystemen



54

## Spezialisierung funktioniert!



55

## 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“.

56

## Experten-Positionierung

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.

57

## Auf welche Zielgruppe konzentrieren Sie sich?

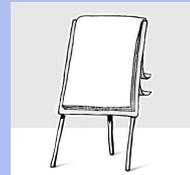
Zielgruppe	Zahlungsbereitschaft
Privatpersonen	gering
Kleinunternehmen	niedrig
Große & mittelständische Unternehmen	hoch

58

## 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**



59

## Experten-Positionierung

- 1. Experten sind nie auf der Suche nach Kunden. Kunden suchen nach Experten.**
- 2. Als Experte bestehen Ihre Aufgaben zu 80 % in dem, was Sie gerne tun möchten.**
- 3. Als Experte haben Sie Wartelisten. Wegen dieser hohen Nachfrage können Sie hohe Preise verlangen.**
- 4. Experten können Kunden und Aufträge auch ablehnen.**
- 5. Experten generieren durch ihre Bücher und Seminare ständig neue Materialien und damit Umsatz.**

60

## 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!

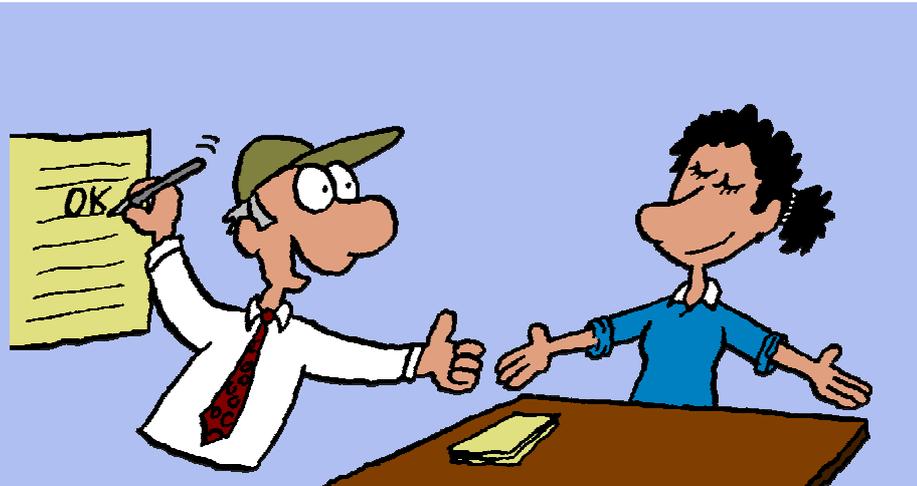
Meine persönliche Experten-Definition lautet:

---



61

Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!



62