Beratungsleistungen Laurenz Kordt

Qualität allein reicht längst nicht mehr aus, um im Verdrängungswettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern.

- Wer nicht auffällt, fällt weg.
- Was nützt es, gut zu sein, wenn es niemand weiß?
- Was nützt es besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen?

Es gib zwei Möglichkeiten:
Differenzieren oder Verlieren!

Nur mit der richtigen Positionierung und einem **„unwiderstehlichen“** Angebot lassen sich Aufmerksamkeiten, Begehrlichkeiten, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen.

Ausbildung und Berufserfahrung

Studium an der Bergische Universität Gesamthochschule Wuppertal (BGHW)
Maschinenbau, Druck und Betriebswirtschaft.

Meine besonderen Kenntnisse
Seit über 30 Jahren Kundenberatung aus den Bereichen Technik, Handel und Dienstleistung auf dem Gebiet Innovation, techn. Vertrieb und Markenkommunikation Softwareentwicklung einer CRM-Lösung, App-Entwicklung für die Bereiche Haustechnik und New Business, Shop-Entwicklung für den Bereich Haustechnik und Heiztechnik, Datenbank-Entwicklung für die Bereiche E-commerce und Web, PIM Berater; Personalentwicklung und Qualifizierung im Bereich Fachkräftebedarf, Organisationsentwicklung

Zertifikate und Zulassungen

- 1. refa.pdf (748,8 KiB)
- 2. Zertifikat Mailings.pdf (234,8 KiB)
- 3. Zeugnis Post.pdf (303,2 KiB)
- 4. Teilnahme DLR.pdf (318,1 KiB)
- 5. Zulassung DLR.pdf (634,6 KiB)
- 6. Diversty für Beraterinnen und Berater in der Potentialberatung.pdf (37,9 KiB)
- 7. Digitaler Wandel.pdf (43,4 KiB)
- 8. GIB-Förderungen.PDF (223,9 KiB)
- Teilnahmebestätigung GIB.pdf (43,4 KiB)