

## 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 \(43,4 KiB\)](#)