

# ReputationTALK

Ohne einen guten Ruf können Unternehmen heute nicht mehr nachhaltig am Markt existieren.

Mit den **10 Werkzeugen**

- 1 Qualität & Service,
- 2 Trojaner,
- 3 Public Relation,
- 4 Verkaufen,
- 5 Netzwerken,
- 6 Werbung & Kommunikation,
- 7 Events,
- 8 Führung,
- 9 Web 2.0 und
- 10 Kooperation können Sie positive Unternehmensreputation aktiv auslösen

und positiv beeinflussen. Hören Sie im ReputationTALK wie diese Experten Ihnen Ideen und funktionierendes Praxiswissen preisgeben.

**12 Interviews mit Experten auf ihrem jeweiligen Gebiet – 709 Minuten Praxiswissen!**

Sie haben keine Ressourcen in Form von Zeit und Geld, um in diese Interviews von fast 12h zu investieren? Dann fragen Sie sich Folgendes: In welche Unternehmen werden Ihre Kunden in



Zukunft noch mehr investieren? Unternehmen mit Spitzenruf oder Durchschnittsunternehmen?

Es grüßt Sie  
**Gunther T. Verleger**

Gunther T. Verleger

# ReputationTALK

10+2 Experteninterviews zum Auslösen positiver Unternehmensreputation

<b>Albert Bachmann</b> Frisörmeister und Praxisreferent am SchmidtColleg <b>CD 1</b> – 0:56:47 <b>1 10</b>	<b>Alexander Biesalski</b> Turning Brands into Value <b>CD 2</b> – 0:57:49 <b>5 6 10</b>	<b>Mike Fischer</b> Multi-Unternehmer und Ideenfabrikant <b>CD 3</b> – 1:01:20 <b>8 10</b>
<b>Boris Grundl</b> Führungskräfte aus ganz Europa strömen zu seinen Vorträgen (ZDF) <b>CD 4</b> – 0:53:28 <b>4 8</b>	<b>Sabine Hübner &amp; Carsten Rath</b> Serviceexpertin Nr. 1 (Pro7) Hotelmanager des Jahres <b>CD 5</b> – 0:50:53 <b>1 8</b>	<b>André Jünger</b> Vom Autor zur Autorität <b>CD 6</b> – 1:00:50 <b>2 10</b>
<b>Christian Keppel</b> deinguterruf.de <b>CD 7</b> – 0:51:02 <b>8 9</b>	<b>Sanjay Sauldi</b> Vom Einwandererkind zum Top 100 Unternehmer <b>CD 8</b> – 1:03:14 <b>9</b>	<b>Umberto Saxer</b> Trainer, Autor und Verkaufsexperte <b>CD 9</b> – 1:14:36 <b>4</b>
<b>Marcus Smola</b> GF Best Western Hotels Deutschland <b>CD 10</b> – 0:49:53 <b>1 8</b>	<b>Paul Woog</b> Veranstaltungsexperte von klein bis groß <b>Bonus 1</b> – 1:17:45 <b>7</b>	<b>Prof. Dr. Joachim Klewes</b> Honorarprofessor und Berater bei ketchum pleon <b>Bonus 2</b> – 0:51:10 <b>6 8 9</b>

Gesamtspieldauer: 11:48:47

Telefoninterview | Persönliches Interview

**Hinweis:** Dieses Hörbuch ist für Menschen gedacht, denen praxisnahe Beispiele wichtiger sind, als perfekte Studioqualität. Es ist so praxisnah, weil es Live-Interviews sind. Wenn Sie perfekte Studioqualität wünschen, dann sind diese Interviews nichts für Sie!



Ausführliche Informationen zu allen Interviewpartnern finden Sie unter:

**www.reputationtalk.de**

Oder einfach den QR-Code abscannen!



Herausgeber und Copyright-Inhaber: **Gunther T. Verleger**, Feigenweg 4, 70619 Stuttgart  
0711-8067733 – info@reputationtalk.de – www.reputationtalk.de

Hergestellt in Deutschland

Gunther T. Verleger  
**ReputationTALK**



**CD 1 – Albert Bachmann**

1. Vorwort	1:19
2. Begrüßung	2:17
3. Preise im gesättigten Markt	4:16
4. Wo entsteht Reputation?	1:38
5. Bewertungsportale	0:54
6. Sie setzen den Preis	3:47
7. Umgang mit Rückschlägen	2:45
8. Anregungen für das nächste Level	2:04
9. Welche der 10 Werkzeuge?	3:24
10. Wann sprechen Kunden über einen?	2:47
11. Wie multipliziert sich ein Chef?	3:13
12. Harte und weiche Faktoren für Leistung	5:50
13. Was erlebt der Kunde?	2:32
14. Qualität kommt von innen	2:07
15. Beginn und Ende vom guten Ruf	2:53
16. Ergebnisse, die bewiesen sind	2:14
17. Besonders oder / und breit aufgestellt	4:09
18. Reputation in der Zukunft	2:40
19. Ziele und Träume	1:29
20. Fehlende Frage	2:01
21. Nachwort	2:16
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:56:47</b>

**CD 3 – Mike Fischer**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	2:37
3. Überdurchschnittliche Preise in überfüllten Märkten	2:47
4. Im Herzen beginnt die Reputation	1:47
5. Fehler bringen Erkenntnis	3:18
6. Sagen Sie zu allem „Ja und Amen“?	3:36
7. Anregungen für das nächste Level	5:07
8. Was ist meine Aufgabe?	0:56
9. Auszeichnungen sind ein Spiegelbild	2:58
10. Kompletangebot macht den Unterschied	2:07
11. Multiunternehmer ohne Verzetteln	4:14
12. Vom Arbeitsgericht zum Top-Arbeitgeber	5:29
13. Kooperationen, die funktionieren	3:21
14. Regeln brechen – auf Montag freuen	4:03
15. Ihr Unternehmen muss personenunabhängig sein	1:44
16. Warum nicht jedes Franchise erfolgreich ist?	3:20
17. 9 von 10 Ideen scheitern	5:07
18. Reputation in der Zukunft	2:39
19. Ziele und Träume	0:34
20. Fehlende Frage	1:49
21. Nachwort	2:16
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>1:01:20</b>

**CD 5 – Sabine Hübner & Carsten Rath**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	2:15
3. Guter Ruf als positives Vorurteil	2:11
4. Transparenz in der Onlinewelt	2:16
5. Jeder Tag ist ein Neubeginn	3:51
6. Wie lange an Ideen festhalten?	0:56
7. 3 Anregungen für Fortschritt	3:14
8. Wie kommt man auf die Relevanzantwort?	3:45
9. Dürfen Sie Grenzen im Service aufzeigen?	4:43
10. Kunde wählt das Paket	1:30
11. Wie relevant sind Auszeichnungen?	4:07
12. Made in Germany/ Servicewüste Deutschland	2:06
13. Ist Servicekultur lernbar?	2:27
14. Wie begeistert man Profis?	1:33
15. Spagat zwischen Standard und Individualität	3:52
16. Reputation in der Zukunft	1:57
17. Welche der Werkzeuge?	1:31
18. Ziele und Träume	2:34
19. Fehlende Frage	2:22
20. Nachwort	2:12
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:50:53</b>

**CD 2 – Alexander Biesalski**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	0:40
3. Stellenwert Reputation – Messbarkeit	3:10
4. Preise und Reputation	3:07
5. Wie wichtig ist Online-Reputation?	2:57
6. Kaltakquise und guter Ruf	5:25
7. Klarheit in der Botschaft	2:23
8. Mit 3 Schritten auf das nächste Level	2:04
9. Welche der 10 Werkzeuge?	3:08
10. Marke, Image, Reputation – Unterschiede	3:52
11. 6 Facetten für Spitzenreputation	3:22
12. Innovation und Reputation	2:17
13. Zurück zum guten Ruf	2:59
14. Abhängigkeit von Unternehmerpersönlichkeiten	4:03
15. Insolvenz! Was wird verkauft?	3:14
16. Was löst ein „Wow“ aus?	4:02
17. Was dürfen Sie sich mit einem Spitzenruf erlauben?	2:32
18. Reputation in der Zukunft	0:25
19. Ziele und Träume	1:36
20. Fehlende Frage	2:48
21. Nachwort	2:16
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:57:49</b>

**CD 4 – Boris Grundl**

1. Vorwort	1:19
2. Begrüßung	3:12
3. Wo beginnt Online-Reputation?	2:06
4. Was würden Sie heute anders machen?	4:58
5. Welche der 10 Werkzeuge?	2:22
6. Unterschied – Kennen und Können	2:03
7. Das Zeug zur Führungskraft	2:16
8. Will ich Führungskraft sein?	0:55
9. Der Fisch beginnt am Kopf ...	2:05
10. Anständigkeit	3:15
11. Führungskraft, Mitarbeiter, Nörgler	3:49
12. Ergebnisse, Wirkung, Realität	2:46
13. Führung vs. Leadership	2:42
14. Vertrieb: Malen nach Zahlen	3:10
15. Wie viel können Sie ertragen?	1:58
16. Führungskraft muss überflüssig sein	2:13
17. Ego	1:00
18. Leistungsfähigkeit und Führung	2:50
19. Führung und Zukunft	1:11
20. Erweitern der Sichtweise	1:13
21. Ziele und Träume	1:28
22. Fehlende Frage	2:11
23. Nachwort	2:12
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:53:28</b>

**CD 6 – André Jünger**

1. Vorwort	1:19
2. Begrüßung	1:53
3. Bücher können Honorare erhöhen	3:39
4. Online ist nur ein Teil	2:26
5. Was fördert 50 Jahre Reputation?	1:54
6. Kooperation / Verbände / Netzwerke	3:58
7. 3 Anregungen für das nächste Level	2:22
8. Buch geschrieben und kein Bestseller	3:51
9. Planung macht den Unterschied	1:22
10. Was sind Bestseller?	5:04
11. Wo werden Bücher gehandelt?	2:09
12. Eigenverlag oder „richtiger“ Verlag?	1:56
13. Veränderungen in der Verlagsbranche	2:08
14. Was ist neu in der Buchbranche?	2:07
15. Ab wann Experte, ab wann Autorität?	3:05
16. Welche Muster haben Bestseller?	4:28
17. Bestseller in anderen Ländern platzieren	4:41
18. Welche der 10 Werkzeuge?	1:14
19. Reputation in der Zukunft	2:54
20. Ziele und Träume	1:40
21. Fehlende Frage	4:11
22. Nachwort	2:16
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>1:00:50</b>

**CD 7 – Christian Keppel**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	1:40
3. Wichtigkeit und Trend für Unternehmer	2:17
4. Was ist wichtig am Start?	1:16
5. Was heißt gute Basis?	2:18
6. Umgang mit Fehlern und Shitstorm	1:57
7. Welches der 10 Werkzeuge?	1:19
8. Pressereferenzen / gute PR auslösen	3:29
9. Unterschied Privat und Business	2:11
10. Umgang mit Kritik – Rufmord?	2:13
11. Einträge löschen – wo sind die Grenzen?	4:03
12. Warum die Energie aufbringen?	1:49
13. Transparenz: Vorteil oder Risiko?	1:47
14. Was ist wirklich korrekt und wahr im Netz?	1:39
15. Monitoring-Werkzeuge und Ressourcen	3:12
16. Reaktionszeit	1:54
17. Was bringt die Zukunft?	3:16
18. Träume und Wünsche	2:56
19. Bessere Reputation – bessere Preise	1:59
20. Es gibt nichts, was es nicht gibt	2:16
21. Ruf von „deinguterruf.de“	1:01
22. Fehlende Frage	2:42
23. Nachwort	2:16
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:51:02</b>

**CD 9 – Umberto Saxer**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	2:08
3. Verkaufen über den Preis, Ablauf oder Emotion?	2:01
4. Offline ist wichtiger als Online!	1:57
5. Was anders machen beim Neubeginn?	2:23
6. 3 Anregungen für das nächste Level	1:31
7. Welche der 3 Werkzeuge?	1:24
8. Mit dem guten Ruf verkauft es sich leichter	3:39
9. Muster für einen guten Ruf im Verkauf	4:56
10. Mit einem Verkaufsprozess geht es leichter	5:42
11. Schlüsselement: negative Antworten	1:35
12. Verkaufen vs. Einkaufen	2:12
13. K.-o.-Fragen im Ladengeschäft	2:27
14. Verkaufen ist etwas Natürliches	2:53
15. Nach einer Minute schon testen	5:38
16. 80 % mehr Kunden durch Wecken von Wünschen	2:17
17. Kundensignale nicht in Abschluss umgewandelt!	6:24
18. Verkaufskompetenz: Ein Muss für die Zukunft!	8:25
19. Was tun bei Standardeinwänden?	3:54
20. Umbertos Träume	2:50
21. Fehlende Frage	1:19
22. Wie wurde Umberto zum Experten?	3:31
23. Rabatte und spezielle Angebote	1:44
24. Nachwort	2:16
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>1:14:36</b>

**Bonus 1 – Paul Wong**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	1:39
3. Guter Ruf eilt voraus	2:45
4. Was führt zu höheren Preisen?	3:53
5. Abwägung, Chance, Belastung, Risiko	1:48
6. Reaktion auf Unerwartetes	2:42
7. Guter Ruf beginnt mit der Einstellung	2:50
8. Timing, Ausfälle und Kommunikation	5:59
9. Welches der 10 Werkzeuge?	6:16
10. Ist Eventreputation messbar?	4:54
11. Erwartung bei Großveranstaltungen	3:22
12. „No-Go's“ bei Events	3:51
13. Presse bei Events – Voraussetzungen	3:01
14. Jede Veränderung mitmachen?	3:29
15. Einer wird Teil von allen!	4:54
16. Wenn der Ruf besser ist als Sie selbst	6:10
17. Umgang mit Partnern	8:50
18. Events in der Zukunft – virtuell?	5:45
19. Ziele und Träume	2:14
20. Nachwort	1:53
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>1:17:45</b>

**CD 8 – Sanjay Sauti**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	1:40
3. Steuern von Online-Reputation	1:25
4. Sie können Online und Offline nicht trennen	2:58
5. Was sollten Sie als Basis einrichten?	3:03
6. Was ist zu beachten, wenn man „Einsteiger“ ist?	3:58
7. Umgang mit „Shitstorms“ in der digitalen Welt	3:16
8. Was ist die beste Reaktion?	3:55
9. Welches der Werkzeuge?	2:34
10. Ressourcen für das Social-Web	4:57
11. Regen Sie Diskussionen an	2:06
12. Wer nicht hören will, muss fühlen – was kauft der Kunde?	3:07
13. Abbruchrate mit Onlineshop minimieren	5:15
14. Am Puls der Zeit – wie eng sind Sie dran?	5:32
15. Kunden über Social-Web gewinnen	1:58
16. Kunden kaufen Identitäten	1:41
17. Reputation in der Zukunft	7:34
18. Traumkunde	0:45
19. Fehlende Frage	2:52
20. Nachwort	2:18
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>1:03:14</b>

**CD 10 – Marcus Smola**

1. Vorwort	1:20
2. Begrüßung	2:41
3. Wann sind höhere Preise möglich?	1:10
4. Wo beginnt Reputation?	2:04
5. Was ist wichtig am Neubeginn?	1:33
6. Umgang mit Rückschlägen	1:40
7. Welches der 10 Werkzeuge?	1:57
8. Kundenzufriedenheit ist wichtig!	4:02
9. Erster Schritt für Verblüffung	1:48
10. Wie teuer ist Verblüffung?	3:22
11. Verblüffen vor der Kaufentscheidung	1:56
12. „Undercover“ – finden Sie Wertschätzendes	4:58
13. Bedeutung von Bewertungsportalen	4:19
14. Franchise mit besonderem Charakter	3:29
15. Zusammenschlüsse fördern die individuelle Stärke	3:20
16. Was bringt die Zukunft?	3:20
17. Träume und Wünsche	1:12
18. Fehlende Frage	3:13
19. Nachwort	2:18
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:49:53</b>

**Bonus 2 – Prof. Dr. Joachim Klewes**

1. Vorwort	1:19
2. Begrüßung	2:04
3. Reputation ist ein ökonomischer Faktor	2:36
4. Reputation hilft dabei höhere Preise zu etablieren	2:22
5. Was ist Reputation?	1:35
6. Wie schnell die Reputation ausbauen?	1:37
7. Umgang mit Rückschlag	1:41
8. Anregungen für das nächste Level	2:16
9. Welche der Werkzeuge?	1:52
10. Dient Größe der Reputation?	1:55
11. Unterschied Marke und Reputation	2:46
12. Wie löst man Reputation langfristig aus?	2:23
13. Unternehmensspitze stellt das Brennglas	4:49
14. Dos and Don'ts in der Krise	2:32
15. Was, wenn Presse falsch berichtet?	3:05
16. Strategie abwägen und monetarisieren	4:24
17. Was kann man von den Großen lernen?	2:23
18. Wann wird schnell reagiert?	0:51
19. Reputation in der Zukunft	2:56
20. Nachwort	2:14
<b>Gesamtspielzeit:</b>	<b>0:51:10</b>