

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 12 h 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

Albert Bachmann
Frisörmeister und Praxisreferent am SchmidtCollege

CD 1 – 0:56:47 ① ⑩

Boris Grundl
Führungskräfte aus ganz Europa strömen zu seinen Vorträgen (ZDF)

CD 4 – 0:53:28 ④ ⑥

Christian Keppel
deinguterruf.de

CD 7 – 0:51:02 ③ ⑨

Marcus Smola
GF Best Western Hotels Deutschland

CD 10 – 0:49:53 ① ⑥

Alexander Biesalski
Turning Brands into Value

CD 2 – 0:57:49 ⑤ ⑥ ⑩

Sabine Hübner & Carsten Rath
Serviceexpertin Nr. 1 (Pro7)
Hotelmanager des Jahres

CD 5 – 0:50:53 ① ⑧

Sanjay Sauldi
Vom Einwandererkind zum Top 100 Unternehmer

CD 8 – 1:03:14 ⑨

Paul Woog
Veranstaltungsexperte von klein bis groß

Bonus 1 – 1:17:45 ⑦

Mike Fischer
Multi-Unternehmer und Ideenfabrikant

CD 3 – 1:01:20 ③ ⑩

André Jünger
Vom Autor zur Autorität

CD 6 – 1:00:50 ② ⑩

Umberto Saxer
Trainer, Autor und Verkaufsexperte

CD 9 – 1:14:36 ④

Prof. Dr. Joachim Klewes
Honorarprofessor und Berater bei ketchum pleon

Bonus 2 – 0:51:10 ⑤ ⑥ ⑧

Gesamtspielzeit: 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.reputationaltalk.de
Oder einfach den QR-Code abscannen!



Hergestellt in Deutschland

Gunther T. Verleger

ReputationTALK

10+2 Experteninterviews zum Auslösen positiver Unternehmensreputation



Gunther T. Verleger
ReputationTALK

1. Vorwort	1:19
2. Begrüßung	2:17
3. Preise im gesättigten Markt	4:16
4. Wo entsteht Reputation?	1:38
5. Bewertungspotale	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. Harde und weiche Faktoren für Leistung	5:50
13. Was erlebt die Kundin?	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. Besonderer 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
Gesamtspielzeit:	0:56:47

CD 2 – Alexander Blesalski

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. Kaltakquisis 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
Gesamtspielzeit:	0:57:49

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. Komplettangebot macht den Unterschied	2:07
11. Multiteilnehmer ohne Verzettel	4:14
12. Vom Arbeitsgericht zum Top-Arbegeber	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
Gesamtspielzeit:	1:01:20

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
Gesamtspielzeit:	0:53:28

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 / Servicewütige 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
Gesamtspielzeit:	0:50:53

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 Expertise, 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
Gesamtspielzeit:	1:00:50

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. Presserufen/ 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 „deinguterruff.de“	1:01
22. Fehlende Frage	2:42
23. Nachwort	2:16
Gesamtspielzeit:	0:51:02

CD 8 – Sanjay Saurdi

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 die 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
Gesamtspielzeit:	1:03:14

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. Schlüsselemente: negative Antworten	1:35
12. Verkaufen vs. Einkauf	2:12
13. K.-o.-Fragen im Ladengeschäft	2:27
14. Verkaufen ist etwas Natürliches	2:53
15. Nach einer Minute schon testen	3:58
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 Standardeinvänden?	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
Gesamtspielzeit:	1:14:36

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
Gesamtspielzeit:	0:49:53

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“ 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
Gesamtspielzeit:	1:17:45

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 Rückschlägen	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
Gesamtspielzeit:	0:51:10