

## Exemplarische Vortragsthemen Prof. Dr. Guido Quelle

Sie planen einen Kongress, eine Konferenz oder eine Mitarbeiterveranstaltung? Sie suchen einen Experten, der nicht nur die gebotene Fachtiefe und Erfahrung mitbringt, sondern die Inhalte auch unterhaltsam und mitreißend transportiert, so dass Ihre Zuhörer vieles für ihre eigene Situation mitnehmen?

Prof. Dr. Guido Quelle ist international gefragter Experte und Redner, wenn es um Strategien für profitables Wachstum, die Führung von wachsenden Organisationen und das Lösen von Wachstumsbremsen geht. Zu seinem Repertoire gehören Vorträge, Reden und Keynote-Speeches auf Messen, Tagungen und Kongressen ebenso wie auf internen Unternehmensveranstaltungen und Führungskonferenzen. Die Zuhörer profitieren von fundiertem, brandaktuellem Wissen, unterhaltsam verpackt und kraftvoll transportiert. Ziel eines jeden Vortrags von Prof. Dr. Guido Quelle ist es, die Zuhörer mit konkreten, wirkungsvollen Ansatzpunkten für die Veränderung ihres eigenen Handelns auszustatten.



### Beispiele für Vorträge von Prof. Dr. Guido Quelle sind:

#### 1 Strategie & Wachstum

- o Heizen statt bremsen – Wachstum kommt von innen!
- o „Das war schon immer so“ – Wachsen Sie gegen den Strom
- o Go the extra mile – begeisterte statt zufriedene Kunden

#### 2 Organisation & Führung

- o Führen in rauer See – jetzt für Wachstum sorgen
- o Eigenverantwortlich wachsen – Stoppen Sie alle Motivationsinstrumente
- o Führung 2.0 – Erfolgreich führen in der Zukunft

#### 3 Selbstmanagement

- o Der natürliche Feind der Strategie ist das Tagesgeschäft
- o Ich habe keine Zeit – Warum Sie Ihre Zeit nicht managen können
- o Stehen Sie sich selbst im Weg? Die sieben Schritte zu beruflichem und persönlichen Erfolg

### **Dies sagen Vortragsteilnehmer und Veranstalter ...**

- o „Wachstum ist unabdingbar und Dr. Quelle hat uns durch einen brillanten Vortrag neue Perspektiven gezeigt“, Dr. Peter Spary, geschäftsführendes Vorstandsmitglied Verein zur Förderung der Wettbewerbswirtschaft e. V.
- o „Herr Dr. Quelle hat die Kernprobleme (...) im Bereich des Verkaufens in einer solchen Vielzahl prägnant, kurz und griffig dargestellt, wie ich es zuvor noch nicht erlebt habe“, Rechtsanwalt Philipp Krupke, Hauptgeschäftsführer CDH e. V.
- o „Ich möchte Dir für Deine engagierte Rede auf der gestrigen Mitgliederversammlung danken. (...) Beeindruckt hat mich die Klarheit, mit der Du insbesondere auf den Mut zur Qualität und zur Ehrlichkeit hingewiesen hast. (...) Für mich war Dein Vortrag das Highlight des Abends.“, Andreas Ramacher, Dortmund
- o „Die Nationale Verkaufstagung war (...) glänzend. Davon sprechen die Kollegen heute noch.“, Jörg Brandl, Regionaler Verkaufsleiter, Andreae-Noris Zahn AG, Frankfurt am Main
- o „Die Überschrift ‚Zeitmanagement‘ (...) ist sensationell untertrieben. Der Vortrag war sehr praxisorientiert. Die einzelnen Themen können sofort 1:1 umgesetzt werden. Besonders wertvoll war der Hinweis auf die Steuerung durch Emotionen. Das ist ein wirklicher ‚kritischer Erfolgsfaktor‘“, Andreas Kujawski, Mitglied der Geschäftsleitung Unicorn Geld- und Wertdienstleistungen, Hannover
- o „Komprimiert in einer Stunde wurde das Thema ‚Führen in rauer See‘ herunter gebrochen und den Zuhörern die wesentlichen Elemente von Führung, auch die Führung der eigenen Person vermittelt.“, Dr. Stephan Tank, DHL Express Deutschland, DHL Hub Leipzig
- o „Es ist immer wieder bemerkenswert, wie viele handwerkliche Fehler (...) sich im Arbeitsalltag einschleichen (...). Aus diesem Grunde ist es ausgesprochen wichtig, sich die bessere Vorgehensweise immer wieder zu vergegenwärtigen. Am besten natürlich durch einen so gut strukturierten und inhaltlich interessanten Vortrag (...)“, Klaus J. Hoppe, Niederlassungsleiter, DHL Express Deutschland, Bielefeld

### **... und das sagt die Presse:**

- o „Mit seinem verschmitzten Lächeln und den strahlenden Augen muss einem Guido Quelle auf Anhieb sympathisch sein.“, Ruhr Nachrichten.
- o „Im Vortrag von Guido Quelle wurde eine erfolgreiche, praktische und individuell justierbare Vorgehensweise skizziert, die zeigt, wie Groß- und Einzelhandelsunternehmen sich als Marke positionieren können, um ihre Kunden langfristig zu binden.“, Marketing Brief.

### **Kontakt:**

Mandat Managementberatung GmbH  
Prof. Dr. Guido Quelle  
Emil-Figge-Straße 80  
44227 Dortmund

Tel.: 02 31 97 42-390  
Fax: 02 31 97 42-389  
guido.quelle@mandat.de  
www.mandat.de