



**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING
BUSINESS COACHES**

FOR MORE PROFIT
AND MORE KNOWLEDGE



CRAZY DIFFERENT
CONSULTING
BUSINESS COACHES

„THE PEOPLE WHO THINK
THEY ARE CRAZY ENOUGH
TO CHANGE THE WORLD
ARE THE ONES WHO DO IT.“



**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES

René Gut Business Owner

René Gut hat als Customer Marketing Director und in der Geschäftsleitung bei DIAGEO SA den Profit innerhalb von acht Jahren verfünffacht. Die DIWISA SA hat er als CEO und später als Inhaber zum Marktleader gemacht. Dabei wurde der Deckungsbeitrag verdoppelt. In den letzten zehn Jahren hat er mit Innovationen einen Umsatz von CHF 300'000'000 erwirtschaftet und dabei TROJKA und Xellent in rund 28 Ländern erfolgreich etabliert.





**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES

Wir realisieren zusammen mit unseren Partnern zukunftsorientierte und messerscharfe Strategien. Diese Strategie ergänzen wir mit einem gewinnbringenden Geschäftsmodell und einer profitablen und nachhaltigen Ertragsmechanik. Wir erarbeiten uns im Workshops oder auf einer Mandatsebene ein differenziertes Marketingkonzept mit einer glasklaren Marktbearbeitung.

Mit einem hochmotiviertem People Management und einem intensiven Controlling Tool werden wir die Umsetzung der Strategie sicherstellen und einen nachhaltigen Mehrwert für Ihr Unternehmen erwirtschaften.

STRATEGIE

ERTRAGSMECHANIK

EMOTIONALES
MARKETING

MARKTBEARBEITUNG

GESCHÄFTSMODELL





**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES

Den CD Consulting Denkansatz durften wir bereits bei über 100 nationalen und internationalen Unternehmen integrieren. Unter anderem bereits bei diesen Unternehmen:





**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES

«Die Leidenschaft ist die wohl grösste Differenzierung im heutigen Business. Mit Herzblut und Begeisterung sind der Innovationskraft und dem People Management keine Grenzen gesetzt!»

René Gut





CRAZY DIFFERENT
CONSULTING
BUSINESS COACHES

FUTURE LEADER PROGRAMM

Praxisorientierte Unternehmensführung



CRAZY DIFFERENT
CONSULTING
BUSINESS COACHES

«Wir formen die Manager von morgen, solche die innovative Lösungen suchen, selbstsichere Leader sind und ein Chancendenken vorleben!

Erfolg bedeutet nicht, den einfachsten Weg zu finden, sondern den besten – und diesen mit vollem Elan zu verfolgen.»

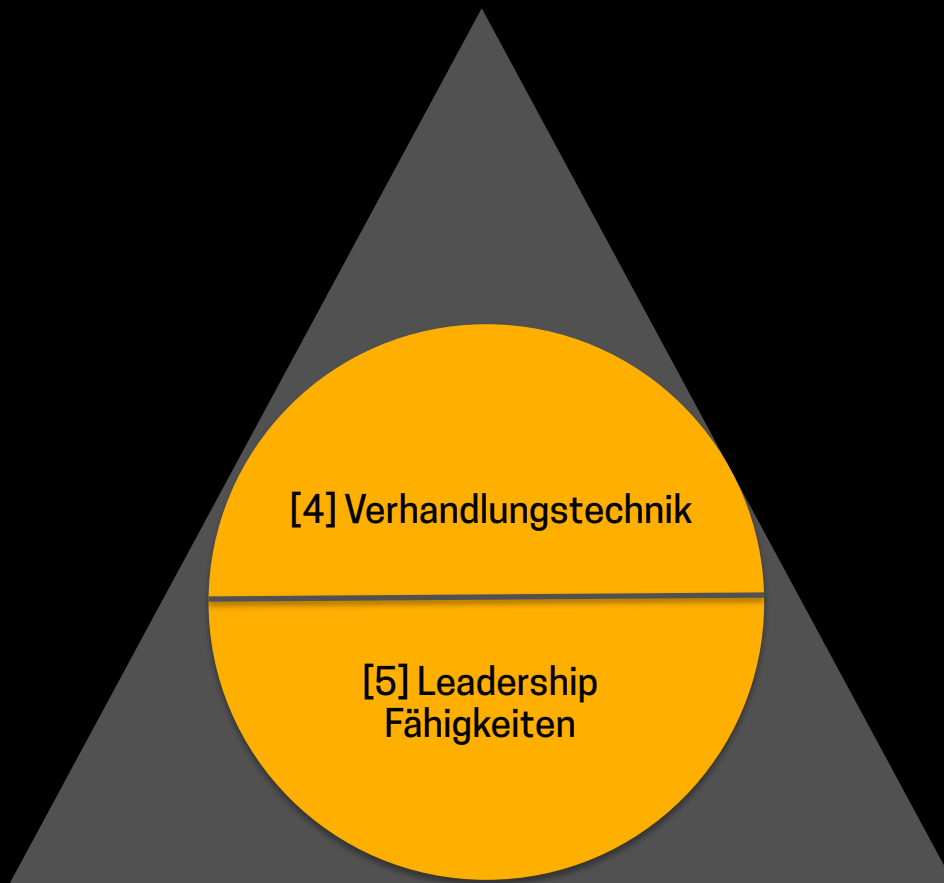
René Gut



FUTURE LEADER PROGRAMM

Praxisorientierte Unternehmensführung

[1] Strategischer Markenaufbau



[2] Strategischer Kundenaufbau

[3] Strategisches
People Management

Wer eignet sich für das
Future Leader Programm?

- Kaderpersonen
- Young Talents
- Ambitionierte Leader
- Hochschul- und Weiterbildungsabgänger

Welche spürbaren Benefits kriegen
Sie mit diesem Programm?

- ✓ Höhere Brand-Awareness
- ✓ Höherer Profit
- ✓ Neue Kunden
- ✓ Mehr Teamspirit





CRAZY DIFFERENT
CONSULTING
BUSINESS COACHES

REFERATE & WORKSHOPS





LEADERSHIP DIE KUNST DER ÜBERLEGENHEIT

Wir brauchen mehr Leader, die sich clever verhalten und eine profitbringende Strategie im Team umsetzen können.

René Gut hätte die DIWISA ohne seine Leadership-Fähigkeiten niemals dorthin gebracht, wo sie heute steht: Visionäre Gedanken, klare Ziele, Umsetzungspläne die jedermann versteht und ein eiserner Wille im Team waren unter anderem essentielle Elemente seines Erfolgs! Viele Mitarbeiter sind vielleicht gute Leader, aber schlechte Strategen. Andere sind grossartige Strategen, aber miserable Leader.

Die wichtigsten Leadership-Fähigkeiten sind eine eiserne Durchsetzungskraft, richtige und gewinnbringende Entscheidungen zu treffen, eine starke und erfolgreiche Winnermentalität zu besitzen sowie die Fähigkeit, Mitarbeiter und Teams produktiver und effizienter zu machen.

In jedem Leader muss brennen, was er in Anderen entzünden will!



VERHANDLUNGSTECHNIK

BE THE BEST OR ONE OF THE REST

Ein grossartiger Verhandlungspartner zeichnet sich nicht durch einzelne Erfolge aus, sondern er definiert sich mit einer einmaligen Konstanz! Um verrückte Ziele zu realisieren, ein top motiviertes Team aufzubauen und langfristig Marktleader zu werden, müssen wir die besten Verhandlungen unseres Lebens führen.

Verhandeln ist unsere Leidenschaft und damit konnten wir in einem rückläufigen Markt die Marge verdoppeln, starke und loyale Kunden gewinnen und Mitarbeiter von einer Fankultur überzeugen. Wir sind nicht nur für das verantwortlich, was wir erreichen, sondern auch für das was wir nicht erreichen!

Gute Verhandlungstaktik besteht darin, die Antworten zu provozieren, die man haben will. Das Konzept des erfolgreichen Verhandeln setzt an allen wichtigen Eckpfeilern an und zeigt auf, wie essentiell Verhandlungen in jeder Unternehmung und Gehaltsstufe sind und womit langfristig die Rendite fokussiert ausgebaut werden kann.



DIE MACHT EINER MARKE DAS KONZEPT ZUM MARKETING ERFOLG

Ich durfte in den letzten 25 Jahren mit viel Herzblut rund 36 internationale Marken aufbauen und dabei war die kulturelle Dimension immer das Bindeglied. Wir verkaufen keine Marken, sondern Emotionen, welche unsere Brands hervorrufen.

Wer solche Marken aufbauen will, muss die Träume der Konsumenten verstehen, ihre Bedürfnisse kennen und ihnen grossartige Erlebnisse bieten, welche die eigene Marke zu einem wichtigen Teil ihres Leben machen. Hier setzen wir unter anderem mit unserem Crazy Different Denkkonzept an und zeigen Wege auf, wie erfolgreiches strategisches Marketing und gewinnbringende Organisationen entstehen, denn dies ist Basiswissen.

Grosse Marken entspringen echter Leidenschaft, einem Bekenntnis zum Wunsch, langfristig emotionale Bindung zum Konsumenten aufzubauen und aus Kunden Fans zu machen. Konsequentes Brand Building ist der Weg, welcher zu langfristigem und nachhaltigem Wachstum führt und dadurch die Marke täglich spüren lässt!



DIE KUNST DES ERFOLREICHEN PEOPLE MANAGEMENTS

People Management ist eine Unternehmensphilosophie, welche die Mitarbeiter ins Zentrum des Handelns stellt und gleichzeitig den Leader als stetiges Vorbild definiert!

„Stop talking and show me“ ist unsere Philosophie. People Management ist die hohe Fähigkeit, Mitarbeiter und Teams als pro aktiver Coach effizienter und rentabler zu machen.

Ein erfolgreicher Coach fördert und fordert! Mitarbeiter sollten mit viel Herzblut, Begeisterung und Leidenschaft gepusht werden, denn nur so entsteht ein unschlagbares Hochleistungsteam. Gewinner sind schnell und denken ständig in Chancen. Wenn es uns gelingt flexibel zu sein, innovative Wege einzuschlagen und auf neue Art und Weise zu handeln, dann sind wir erfolgreich!



DIE MACHT DER EMOTIONEN

Alle grossen Ereignisse in unserem Leben entstehen im emotionalen Bereich. Die Emotionalität ist die wohl grösste Differenzierung im heutigen Business. Grosse Marken wie Harley, Apple oder Red Bull haben durch die Macht der Emotionen ein gewinnbringendes und einmaliges Image aufgebaut.

Mit Herzblut, Leidenschaft und Begeisterung sind dem Kunden- und Markenaufbau keine Grenzen gesetzt.

Hinter Marken wie Jägermeister, Google oder YouTube stehen Menschen. Mit Visionen, Wissen und Erfahrungen haben sie starke Marken mit kundenorientierten Angeboten geschaffen.

Bei diesem Impuls-Workshop lernen wir von erfolgreichen Unternehmen und Marken und transformieren unsere eigenen Mitarbeiter und Kunden zu Fans. Dabei realisieren wir eine emotionale Marke!



UNFOLDING THE NEXT GENERATION



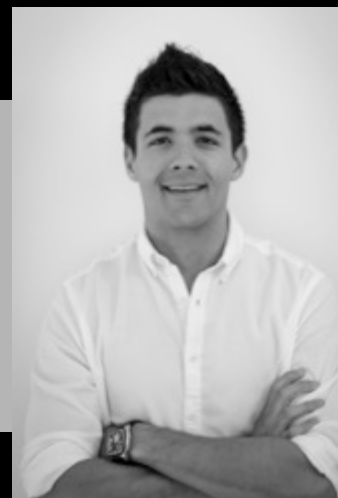
Die heutigen Jungen sind die Kunden von morgen. Für die sogenannte Generation Y und Z ist der Umgang mit Smartphones, Social Media und digitaler Informationssuche selbstverständlich und diese Tatsache verbirgt viele Gefahren, aber auch unzählige Chancen.

NEOVISO bringt Ihnen in Form von Referaten und Workshops den Durchblick in die spannende Welt der Digital Natives und richtet den Kompass Ihrer Organisation auf diese junge und interessante Generation neu aus.

«Wer das Denken der jungen Generation versteht, erkennt die Chancen der zukünftigen Gesellschaft!»

Yannick Blättler

Gründer und Inhaber NEOVISO
www.neoviso.ch





Sales Project Management

Auge um Auge, Zahn um Zahn!

Verhandlungen können manchmal knallhart sein. Um eine erfolgreiche Salesperson zu sein, spielen diverse Faktoren eine Rolle. In vielen Unternehmen ist oft zu beobachten, dass die Macht des Verkaufens häufig unterschätzt und nicht vollständig entwickelt wird!

Solidea dell'Oro coacht Verkäuferteams oder einzelne Verkäufer in 1:1 Situationen und zeigt ihre wichtigsten Verkaufsfähigkeiten in der Praxis. Sie konnte in den letzten 20 Jahren als Verkaufsleiterin und Sales-Expertin Weltmarken wie Baileys, Jägermeister oder TROJKA aufbauen.

Sie ist seit 20 Jahren im Konsumgüterbereich tätig und hat mit enormer Begeisterung tausende Kunden zu Fans gemacht. Lernen Sie die grössten Denkfallen zu umgehen, die Key-Erfolgsfaktoren in die tägliche Routine einzubauen und ein Master of Sales zu werden!

Zudem realisiert sie gewinnbringende Sales Projekte im Mandat-Verhältnis für nationale und internationale Unternehmen und erstellt eine messerscharfe Markt- und Produktanalyse.



**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES

KONTAKT



René Gut

Business Owner, Geschäftsleitung
renegut@cd-consulting.ch
www.cd-consulting.ch
+41 79 646 40 64

Crazy Different Consulting GmbH
Mühleweg 6
6205 Eich



Solidea dell'Oro

Leitung Verkauf CD Consulting, Geschäftsleitung
solidea.oro@cd-consulting.ch
+41 79 222 67 73



Yannick Blättler

Generation Y & Z, NEOVISO GmbH
Partner
yannick@neoviso.ch
www.neoviso.ch
+41 79 235 55 65

Crazy Different Consulting GmbH
Mühleweg 6
6205 Eich

+41 79 646 40 64
www.cd-consulting.ch
renegut@cd-consulting.ch



**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES