

Presseaussendung vom 29.9.2008



Wenn Berater Beratung brauchen

Wien – Gute Nachricht für Berater, Coaches und Trainer. HIGH PERFORMANCE ist seit Juli mit überarbeitetem Portfolio auf dem österreichischen Markt. Das junge Unternehmensberatungsunternehmen beschreitet damit neue Wege in der Beratungsszene und zeigt sich mit einer – für den österreichischen Markt - neuartigen Positionierung. „Erfolgreiche Vermarktung für Berater, Coaches und Trainer“. So das Angebot von Firmeninhaber Robert Gittenberger.

Die Leistungen von HIGH PERFORMANCE sind eine Reaktion auf einen Negativtrend am Beratermarkt. Immer mehr Berater haben immer schlechtere Auftragslage. In Umfragen wird die Vermarktung als größte Schwierigkeit von österreichischen Beratern genannt. Die massive Wettbewerbssituation in der Branche unterstützt die Problematik. „Das Angebot an Beratern ist 10 mal so groß wie die Nachfrage“ schätzt Branchenkenner Gittenberger. „Völlig klar, dass es zu Schwierigkeiten bei der Vermarktung kommt.“ Geschätzte 75% aller Berater und Trainer haben in ihren unternehmerischen Auftritten verkaufshemmende Faktoren eingebaut und nur wenige oder gar keine verkaufsfördernden. „In der Arbeit mit unseren Kunden ergründen wir diese Verkaufshemmer und ersetzen sie durch verkaufsfördernde Elemente.“

Die Entwicklung der letzten Jahre macht den Bedarf groß. Jedes Jahr verlassen tausende frischgebackene Berater oder Trainer die Ausbildungsinstitute. „Ein beträchtlicher Teil davon träumt mit dem Schritt in die Selbständigkeit Erfolge zu feiern“ so Gittenberger. „Wir kümmern uns darum, dass es nicht nur beim träumen bleibt. Vermarktungstechnisch ziehen wir mit unseren Kunden die notwendigen Register, sodass der Verkauf der Produkte eines Beratungs- oder Trainingsunternehmens erfolgreich von statten geht und wir den schnellsten Weg zu neuen Kunden und hohen Umsätzen einschlagen“ sagt der Unternehmensberater.

Doch nicht nur für Unternehmer mit noch keiner oder schlechter Auftragslage hat HIGH PERFORMANCE Lösungen parat. Auch etablierten Beratern und Trainern bietet Gittenberger an, große Schritte Richtung Neukunden und Umsatzsteigerung zu gehen. Die Kunden sparen bis zu 2/3 des zeitlichen Aufwandes gegenüber der Variante „Eigenregie“.

In Form von Einzelberatung und Workshops können Unternehmer aus beratenden Berufen die Gesetzmäßigkeiten erfolgreicher Vermarktung kennen lernen und zum Einsatz bringen. Die Kunden sind Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern und haben Beratungsleistungen oder Seminarangebote in ihrem Portfolio. Mit den angebotenen Leistungspaketen erarbeitet Robert Gittenberger mit seinen Kunden in wenigen Wochen ihr persönliches Erfolgsrezept. Für alle die es schneller haben wollen hat HIGH PERFORMANCE mit dem 2-tägigen Workshop „Die Gesetze erfolgreicher Vermarktung“ das passende Angebot. Ein kostenloser Newsletter, der Interessierte mit Tipps & Tricks zur Vermarktung versorgt runden das Angebot ab.

Website: www.high-performance.org

Rückfragehinweis:

HIGH PERFORMANCE

Robert Gittenberger

+ 43 - 664 340 22 46

robert.gittenberger@high-performance.org