# PATRICIA FRANKE

## KEYNOTE SPEAKERIN / SALES EXPERT
## AMBASSADORIN FÜR AUTHENTIZITÄT

# PATRICIA FRANKE

## SALES EXPERT & AMBASSADORIN FÜR AUTHENTIZITÄT IN UNTERNEHMEN

„Egal ob Sie Wissen zum Vertrieb der Zukunft oder die Wichtigkeit von Authentizität in Führung und Unternehmenskultur kurzweilig, informativ und nachhaltig kommunizieren wollen - ich helfe Ihnen dabei."

# ZUR PERSON

Patricia Franke spricht und forscht aus der Perspektive eines Sales Professionals und als Expertin für Authentizität über die Herausforderungen und den Wandel des Vertriebs und der Unternehmenskultur. Sie ist ein gern gesehener Gast auf großen Bühnen und kennt die Herausforderungen, die wir heute im Vertrieb und innerhalb der Kultur in Unternehmen wiederfinden. Im Zuge der Digitalisierung verlieren viele Mitarbeiter den Zugang zu anderen und zu sich selber. Es entstehen stoische Vertriebspfade und es fehlt oft an Führungspersönlichkeiten, die authentisch und zielsicher führen können. Genau da setzt Patricia Franke mit ihren Vorträgen an und liefert wichtige Inhalte und Impulse dazu, wie Unternehmen ihre Vertriebsteams verbessern und gleichzeitig eine Unternehmenskultur aufbauen können, die sich gegenseitig motiviert und nicht gegeneinander arbeitet. Patricia Franke weiß wovon sie spricht. 14 Jahre Auslandserfahrung in Costa Rica, London sowie Melbourne und 20 Jahre Erfahrung in der nationalen sowie internationalen Konzernwelt im Vertrieb und Führung. Ihre Vorträge sind geeignet für Management-Tagungen, Kongressveranstaltungen, Gala Abende, Jubiläumsfeiern, Messe Kick-Offs oder Kundenveranstaltungen.

# THEMENÜBERSICHT

SALES | LEADERSHIP | AUTHENTIZITÄT | HUMAN CAPITAL | PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG | CHANGE MANAGEMENT | KULTURWANDEL | CUSTOMER EXPERIECE MOTIVATION | CHANGE LEADERSHIP | DIGITALISIERUNG | KOMPETENZEN DER ZUKUNFT | CARING COMPANY | GESUNDHEITSMANAGEMENT | HR MANAGEMENT | MINDSET TALENT POOL | MEDITATION AM ARBEITSPLATZ | TEAMBUILDING | TEMAGESTALTUNG | EMPOWERMENT | FRAUEN IN LEADERSHIP & SALES

# KONTAKT


Email mail@patriciafranke.com
Web www.patriciafranke.com
Mobil +49 172 850 6518


# LEBENSSTATIONEN

Selbstständige Speakerin & Coach
**seit 2016**

European Sales Coach für einen großen FMCG Konzern
**2013 - 2016**

Key Account Managerin & Sales Coach in der deutschen Konzernwelt
**2008 - 2012**

Sales Managerin & Trainerin London & Australien
**2001 - 2007**

Studium der Medienwissenschaften in London, UK
**1998 - 2001**

# WARUM SIE MICH UNBEDINGT BUCHEN SOLLTEN...

## ...und sich mit dem Thema Authentizität in Vertrieb & Führung mehr auseinander setzen müssen.

- Wir leben in einer Welt von Big Data und Social Media, in der es um die permanente Selbstinszinierung geht - dabei verlieren wir immer mehr die Verbindung zu anderen und vor allem zu uns selbst.
- Authentizität & Verletzlichkeit sind heute fundamental für erfolgreiche Führung, Kundenbeziehungsmanagement & eine erfolgreiche Unternehmenskultur.
- Alle meine Vorträge basieren auf wissenschaftlichen Studien der Motivations-psycholgie und der emotionalen Intelligenz.
- Als zertifizierte NLP Masterin & Coach bringe ich neben Theorie auch noch 20 Jahre Erfahrung in der nationalen, wie internationalen Konzernwelt mit.
- 15 Jahre Auslandserfahrung sowie 5 europäische Sprachen fließend erlauben mir eine enorme Menschenkenntnis und interkulturelle Kompetenz.
- Meine Begeisterung für Menschen und mein Wissen der Psychologie machen mich zu einer Expertin für Vertrieb & Leadership und zu einer Ambassadorin für Authentizität in der Unternehmenskultur.
- 45-60 min Keynote/Fachvoträge inklusive Q & A - Vortragssprachen DE/EN

## #REFERENZEN

UNILEVER - OTTO GROUP - SAT1 PRO 7 - KABEL1 - MARKENCAMP GEDANKENTANKEN - TEDx - N24 ADIDAS - JUNG V. MATT - NESTLE ENGEL & VÖLKERS - WEMBLEY IMMOBILIENVERBAND DEUTSCH-LAND - WARSTEINER - RTL2 -KISS FM - HAMBURG 1 - MARKETING CLUB HAMBURG - ASAHI ETC.

”

**Patricia Franke ist DIE Motivationsexpertin**

ProSiebenSat.1 Mediengruppe

# KEYNOTES | FACHVORTÄGE

## #1 ERFOLGSFAKTOR AUTHENTIZITÄT
### IN ZEITEN DER DIGITALISIERUNG

**Was genau bedeutet Authentizität und was das mit erfolgreichem Vertrieb und Führung zu tun hat.**

- Wie sich die digitale Welt auf unsere Kommunikation auswirkt.
- Was das für die Entwicklung von Kundenbeziehungen der Unternehmen konkret bedeutet.
- Weshalb es wichtig ist sich bewusst zu machen was das Internet mit uns macht und welche Auswirkungen es hat.
- Warum ist Authentizität so symphatisch und warum schafft sie Vertrauen.
- Wie Sie dies als Unternehmen für sich nutzen können, um Ihre Mitarbeiter zu motivieren, zu rekrutieren und neue für sich zu begeistern.

Mitreißende Keynote beim IVD in Augsburg

> **PATRICIA FRANKE IST EINE SPRÜHENDE PERSÖNLICHKEIT, DIE UNS MIT IHREM VORTRAG ZUM NACHDENKEN UND VOR ALLEM ZUR VERÄNDERUNG GEBRACHT HAT.**
>
> Christian von Duisburg
> Visionary Entrepreneur - Kids Vision

# #2 THE ART OF EMPOWERMENT

## Was nachhaltige Führung neben fachlicher Kompetenz mit Soft Skills zu tun hat.

- Warum Führungskräfte oft falsch gewählt sind oder nicht richtig ausgebildet sind für ihren Posten.
- Warum Führung heute wichtiger denn je ist, aber leider kaum richtig ausgeführt wird.
- Wie wir mit richtiger Führung freiwillig Vertrauen und Loyalität bei unseren Mitarbeitern entwickeln.
- Warum es sich Unternehmen in der heutigen Zeit nicht mehr leisten können auf falsche Führung zu setzen.
- Was wir von der Geschichte der Menschen darüber lernen können.

Keynote bei der OTTO Group Hamburg zum Thema Kulturwandel 4.0

# KEYNOTE SPEAKERIN

KICK-ASS MOTIVATORIN

AUTHENTIZIÄT AMBASSADORIN

PEOPLE PERSON

EXPERTIN FÜR VERLETZLICHKEIT

MENTORIN

AUTORIN

SÄNGERIN

REDNERIN

FAMILIENMENSCH

SALES EXPERT

SPRACHGENIE

HAMBURGER DEERN

MEDITIERENDE

MOPS VERLIEBT

ZUHÖRERIN

STORYTELLERIN

LÖSUNGSFINDERIN

PERSÖNLICHKEITSCOACH

# #3 LET‘S TALK ABOUT CONNECTION

## Was emotionale Agilität mit Erfolg im Vertrieb & Beziehungsmanagement zu tun hat.

- Lernen Sie die Grundlagen für nachhaltige & erfolgreiche Kundenbeziehungen.
- Erfahren Sie in welchen Sachen uns die digitale Welt eher behindert als unterstützt und wie wir dieses für uns nutzen können.
- Warum Manager, Führungskräfte und Vertriebler nicht mehr darauf verzichten können.
- Was es mit Vertrauen, Transparenz & Ehrlichkeit auf sich hat.
- Lernen Sie Ansätze und Best Practice Beispiele kennen, die nachweislich funktionieren.

Patricia Franke‘s Auftritt bei der TEDx Konferenz zählt mittlerweile mehr als 150.000 Aufrufe bei YouTube

# #4 THE POWER OF SELLING

## Warum Vertriebsleiter selten die richtigen Sales Coaches sind.

- Warum es sich Unternehmen heute nicht mehr leisten können auf Training und Coaching zu verzichten.
- Lernen Sie die Unterschiede zwischen einem Vertriebsleiter, Trainer und Coach und warum alle Rollen wichtig sind für den Erfolg.
- Wie Unternehmen ihre Mitarbeiter erfolgreich ausbilden können, um langfristige Erfolge zu erzielen.
- Weiterbildung der Mitarbeiter als wertvolles Gut.
- Coaching und richtiges Feedback kreieren eine Organisationskultur in der Mitarbeiter natürlich motiviert sind.

Gespannte Zuhörer bei der **G**EDANKEN**T**ANKEN Redner-Nacht im Beachcenter Hamburg

# WORKSHOPS

#1

## THE PERFECT SALES PITCH

Wie Ihr Team bestens vorbereitet wird auf den nächsten Pitch.

## VISIONS- & STRATEGIE WORKSHOP

**für Teams & Abteilungen**

Wo wollen wir hin, wie genau und was ist unsere Mission?
Ideal für Neufindung und Strategie Roll-Out.

#2

#3

## PUBLIC SPEAKING PRÄSENZTRAINING

Talk like TED für Business Meetings!

## COACHING

Für Leadership wie für Persönlichkeit.

#4

PATRICIA FRANKE - WWW.PATRICIAFRANKE.COM - MAIL@PATRICIAFRANKE.COM