



präsentiert

Thorsten Hahn Netzwerker und Vertriebsprofi



„Networking rechnet sich“

Es gibt Stimmen die behaupten, Networking sei schon wieder out. Das Gegenteil ist der Fall. Networking ist nichts Neues und ist entgegen anderer Meinung niemals out. Networking ist so alt wie Menschen miteinander in Kontakt treten und ein wichtiger Baustein in Ihrem Businessalltag!

Thorsten Hahn weiß, wovon er spricht, denn er ist Netzwerkprofi durch und durch. 2005 gründete der gelernte Bankkaufmann und Wahlkölner das Start - Up - Unternehmen BANKINGCLUB und damit eine mittlerweile äußerst erfolgreiche und beliebte Netzwerk Community für Banker und Finanzdienstleister (www.banking-club.de). Und viele Entscheider der Branche folgen dem Ruf des „Mister Network“ (WiWo 06/2006) und „Mister XING“ (ManagerMagazin 07/2007), wenn dieser zur in verschiedenen Städten Deutschlands zur Banking-Lounge einlädt.

Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Dresdner Bank in Köln, wechselte Thorsten Hahn, Jahrgang 1967, als Vertriebscoach zur Bausparkasse Schwäbisch Hall. Seine Arbeit dort als Trainer brachte ihm unter anderem den Internationalen Deutschen Trainingspreis 2003 ein.

Im Businessnetzwerk „Xing“ moderiert Thorsten Hahn das größte Onlineforum für Banker in Europa, welches er 2004 gegründet hat. Heute ist er bei Xing Xpert-Ambassador für die Bankbranche und hat bei Xing weltweit die meisten direkten Kontakte.

Als Experte für Vertrieb und Networking ist Thorsten Hahn gefragter Referent. Seine Vorträge bestechen durch Kompetenz, viele praktische Tipps und einen unterhaltsamen Vortragsstil. Sein neues Buch „77 Irrtümer des Networking“, ist ab August 2009 im Buchhandel erhältlich.

Themen

- 99 Irrtümer des Networking - erfolgreich vermeiden
- Das Märchen von der Kundenorientierung
- Alle Macht den Kunden - Über den Kunden im 21. Jahrhundert und die Bedeutung für Ihr Unternehmen
- 99 Irrtümer des Vertriebs - Kunden wollen kaufen, aber nichts verkauft bekommen!

Publikationen

„77 Irrtümer des Networking – Erfolgreich vermeiden“ (2009 – erscheint in Kürze!)
„Akquise für Trainer, Berater, Coachs“ (4. Aufl., 2005)



Sprache: Deutsch