



In allen Workshops und Seminaren von Markus Ries werden komplexe Zusammenhänge einfach, praxisnah, begeisternd, methodisch und mit einem gelungenen Schuss Unterhaltung präsentiert. Dies ermöglicht ein hohes Konzentrationsmoment, maximale Informationsaufnahme und eine effektive Umsetzung in der Praxis.

→ **R1 Vertriebs- und Marketing-Coaching**

Entwicklung und Bewertung von Optimierungs-Ansätzen  
Problemlösungen erfolgreich moderieren

→ **R2 Strategie- und Zielfindung – Vertrieb**

Status Quo Bewertung, Ideen-Prozess, Coaching  
Chancen-Potentiale darstellen und relevant bewerten

→ **R3 Zielgruppen-Entwicklung**

Neue Märkte entwickeln und bewerten  
Entwicklung Prioritätenplan

→ **R4 Marketing-Umsetzung**

Kritische Reflexion der Marketing-Werkzeuge, Optimierung, Coaching  
verkaufsaktive Unternehmens-Präsentation

→ **R5 Total-Qualitäts-Management**

Einbeziehung aller Mitarbeiter in den Qualitätsprozess  
Mehr Produkt- und Prozess-Qualität für höchste Kundenzufriedenheit

→ **R6 Messetraining**

Totale Inspiration  
Aktive Besucheransprache, erfolgsorientierte Gesprächsführung  
Team-Synchronisation

→ **R7 Future-Teams**

Abteilungsübergreifende Moderation von dynamischen Innovationsprozessen  
Exzellente Management-Tools für positive Flüsterpropaganda und Motivation

