



Manfred Ritschard

Speaker, Trainer, Unternehmensberater

Manfred Ritschard gehört zum Kreis der Top 100 Exzellent Trainer der grössten europäischen Redneragentur Speakers Excellence. Als Keynote-Speaker und Unternehmensberater für kompetente Kundenkommunikation und angewandte Verkaufspsychologie zeigt er innovative Wege im digitalen Zeitalter auf - in Führung, Marketing, Service und Vertrieb.

Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte Klein- und mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne, welche er bei der Entwicklung und Umsetzung innovativer Lösungen im Vertrieb und Service unterstützt hat. U.a. hat er bei nationalen Vertriebsketten neue Verkaufskonzepte und Entschädigungsmodelle für Beratung und Service eingeführt. Mit seinem polarisierenden Thema „Pay for Service“, macht er Unternehmen Mut, neue Wege zu gehen, getreu dem Motto „Was nichts kostet, ist nichts wert!“

Manfred Ritschard ist der Experte für Service & Sales Excellence mit Herz und Verstand. Er sammelte erste berufliche Erfahrungen als Medienverantwortlicher bei einem schweizerischen Gewerbeverband. Weitere Stationen waren führende Sales & Marketing-Funktionen in der Tourismusbranche sowie seine Dozententätigkeit an Fachhochschulen. In Beratungen, Trainings, Seminaren und Vorträgen begeistert er seine Kunden mit einem Feuerwerk an Impulsen und Praxisbeispielen. Er begleitet Sie auf Ihrem Weg zur Nummer 1 in Sales & Service.

Sprachen: Hochdeutsch, Schweizerdeutsch, Englisch, Französisch

Ausbildung

- Diplomierter Betriebsausbilder
- Diplomierter Tourismus-Experte
- NLP-Trainer mit Diplom der International Association of NLP IANLP
- Studium Kommunikationswissenschaften und Public Relations

Berufserfahrung

- Managementenerfahrung und Praxis im Verkauf und bei der Serviceerbringung im Reisegeschäft
- Dozent für Marketing und Verkauf an Fachhochschulen und Instituten der Höheren Berufsbildung
- Mitgründer und Verwaltungsrat der Marketing- und Vertriebsunternehmung Star Enterprises AG
- Inhaber der Schulungs- und Beratungsfirma Manfred Ritschard & Partner GmbH

Auszeichnungen

- Mitglied der eidgenössischen Qualitätssicherungskommission für die Ausbildung „Gästebetreuer mit eidg. Fachausweis“ beim Schweizer Tourismusverband
- Top 100 Excellent Trainers (Germany – Austria - Switzerland)
- German Speakers Association GSA Kategorie „Professional“

Seine Angebotsformate

- Keynotes & Referate
- Service- und Verkaufsanalysen und Beratung
- Workshops für Service & Sales Design
- Schulungen
- Trainings
- On-site Coaching (z.B. am P.O.S.), Training-on-the-Job
- Individualcoaching

Seine Themen

Trust Selling	Wie holen wir uns im zunehmend digitalisierten Marktumfeld den entscheidenden Vorsprung durch Vertrauensaufbau von Mensch zu Mensch?
Value Selling	Den Wert verkaufen und nicht den Preis!
Service Selling	Den Service verkaufen und Entgelt für Offerten, Beratung und Verkaufspräsentationen verlangen
Mithalten mit Robotern & Chatbots	Wie legitimieren wir den Verkauf und den Service von Mensch zu Mensch in Zeiten zunehmender Künstlicher Intelligenz und Künstlicher Freundlichkeit?
Messetraining	Wie gewinnen wir mehr qualifizierte Leads an Messen und Events als je zuvor?
Verhandlungstraining	Wie schliessen wir mehr bessere Deals ab?
Teamkommunikation	Wie werden wir zum Dream Team?
Gastfreundschaft & Kundenorientierung	Wie werden wir zu exzellenten und erinnerungswürdigen Gastgebern und wie sind wir in jeder Situation freundliche und kundenorientiert?
Führung in Service & Verkauf	Wie gestalten und führen wir exzellenten Service und effiziente Verkaufsprozesse?



Exclusive Partner



GERMAN SPEAKERS
ASSOCIATION
PROFESSIONAL MEMBER