

## Jeder Mensch ist anders – Er ist ein Mensch!



Potenzial-Analyse und die damit verbundenen Möglichkeiten, wie Sie ...

- ... Ausgewogenheit, Ruhe und Klarheit, in der Gesprächsführung mit Kunden und Mitarbeitern erleben
- ... wertschätzende Kundenbeziehungen und Kooperationen gezielt aufbauen
- ... Führen mit Kompetenz und Herz
- ... Den Kunden lieben und mit Herz verkaufen



Intuition und Innovationskraft ...

- ... Aktivitäten im zeitgemässen Rhythmus lenken
- ... An Einfluss gewinnen und die Führung übernehmen
- ... Das eigene Leben mit Sinn, Freude, sehr Selbstbewusst genießen und lenken



Der einfache Weg zu Strategie, Ausdauer und Tatkraft

- ... Strategisch, ausdauernd und mit Dynamik Ihr Spezialisten Know How gezielt einsetzen und steigern
- ... Mut und Entschlossenheit leben

Ihre Ansprechpartnerin für weiterführende Informationen und persönliche Beratung.

Ramona Kramp

Unternehmensberatung

Strategie-Entwicklung

Verkaufsmanagement

Internet-Marketing, WebTV, OnlineVideo, Social Media Marketing & Online-Presse  
Firmen-Seminare zur Kundenakquise auf den, Social- und Business-Portalen  
kundenorientiertes Webdesign, SEO, SEM,

eMail: [beratung@saraha-social-web.de](mailto:beratung@saraha-social-web.de)

Immenstadt im Allgäu

Telefon +49 173 5188787

**Das Unternehmen ist**

**Mitglied im:**

Bundesverband  
mittelständische Wirtschaft  
"BVMW"  
IHK Schwaben-Bayern  
Allgäuer Unternehmerinnen  
e.V.

Xing, iBusiness -  
Wissensportal und  
Trendscouting für Interaktive  
HORIZONTstats, Statistiken  
zu Marketing, Werbung,  
Medien

**Geschäftspartnerin,**

**Trainerin, Vertrieb,**

**Expertin, bei:**

ATLANTIS-Management  
GmbH  
SarahaSocialWeb, Internet-  
Marketing im Allgäu  
Telekom GmbH & Co. KG



Männer sind anders  
Frauen auch ...



JEDER MENSCH IST ANDERS, ER IST EIN MENSCH !

"Alle menschliche Strategie zielt auf Veränderung ab!  
Das Mittel zur Veränderung ist die Kommunikation.  
Gewünschte, gezielte, akzeptierte Veränderung setzt professionelle  
Kommunikation voraus!"



## Ihr Kunden-Gewinnung –Potenzial mit Leidenschaft leben und leben lassen

Sofort das Positive an einer Idee oder an einem Produkt entdecken. Das ist die Herausforderung. Zu sagen: „Erst einmal schauen, was man daraus machen kann, was daran toll ist“. Sich selbst für eine Idee oder ein Produkt verlieben, es heiß begehren, sich für dieses Thema leidenschaftlich selber begeistern. Wer findet die Kunden, die sich ebenso leidenschaftlich begeistern und genau dieses Produkt oder ... JETZT sofort haben wollen? „SIE“

### Das JA des Kunden – er ist stolzer Besitzer von ... Durch diese Kooperation gewinnt er Einfluss und ...

Der Kunde lebt, fühlt und denkt: „Ich habe eine gute Entscheidung getroffen – ich bin zufrieden“. Diese Investition wird sich nun wirklich auszahlen. Das weiß ich besser. Endlich bin ich stolzer Besitzer von ... Mit dieser Kooperation gewinne ich an Einfluss und Ansehen

### Bewährtes Werkzeug

Das Kunden-Gewinnungs-Potenzial-Tool kann im Alltag direkt von Mensch zu Mensch sowie im Internet von Mensch zu Mensch sofort mit Erfolg eingesetzt werden . Seit über 20 Jahren wurden diese Tools stets durch neueste wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Erfahrungen in kleinen, mittelständischen Unternehmen und Konzernen verfeinert und angepasst.

### Jetzt ist der beste Zeitpunkt!

Die lebendige und leidenschaftliche sowie tiefgehende Form „Sag JA zu DIR und zum KUNDEN“ lässt DICH jede Entscheidung, jede Investition, jede Partnerschaft, jede Kooperation genießen. DEIN Herz wird vor Freude hüpfen und DU suchst sofort, sehr dynamisch, mit Liebe an der Sache/Produkt und dem Menschen, die nächste Herausforderung.



**Der sichere Weg  
zu Menschen-  
Kenntnis und  
Erfolg**



**Der  
systematische  
Weg zu Intuition  
und Innovation**



**Der einfache  
Weg zu  
Strategie,  
Ausdauer und  
Tatkraft**

## DAS ERKENNTOGRAMM

Sich selbst und seine Mitarbeiter seine Geschäftspartner, seine Kunden mit Herz, Verstand und Kompetenz begeisternd führen und gezielt lenken. Das Kunden-Wunsch-haben-Wollen Programm leben und geben.

## DAS ZYKLOGRAMM

- Der wahren Intuition folgen
  - Innovation Stars leicht kreieren
- „JETZT ist der richtige Moment“  
Dies zu jedem Zeitpunkt leben

## DAS STRATEGOGRAMM

- Strategie- und Aufgabenmanagement
  - Sie übernehmen die Führung gezielt, systematisch wenn die Welt fast untergeht ...
- Mut und Entschlossenheit leben

## Profil



**Ramona Kramp**  
Großhandelskauffrau IHK,  
Internet-Expertin  
Vertriebs-Expertin,  
Trainerin & Coach

## Themenschwerpunkte

- Unternehmensberatung mit System
- Strategie-Entwicklung
- Training und Coaching
- Verkaufen mit Herz und Verstand
- Kunden und Partner lieben lernen ...
- JETZT ist der richtige Moment - Erfolg
- Männer sind anders – Frauen auch
- Kommunikation, Verkaufen im WEB mit Herz und Verstand „Von Mensch zu Mensch“

Erfahren und erleben Sie mehr in einem ersten unverbindlichen Gespräch, in einer für Sie individuellen Umsetzung. Gerne stellen wir Ihnen auch unsere Referenzen oder weiteres Informationsmaterial zur Verfügung.

Haben Sie Interesse an einer Zusammenarbeit? Wir suchen Kooperationspartner mit Herz und Verstand. Wir freuen uns auf Sie.

Zur Kontaktaufnahme nachstehende eMailadresse verwenden: [beratung@saraha-social-web.de](mailto:beratung@saraha-social-web.de)

Telefon: +49 173 - 5188787 Ramona Kramp