



# DIPL.-KFM. DOMINIK M. AUMER

WIRTSCHAFT, MANAGEMENT, CONSULTING

20 Jahren als erfolgreicher Unternehmer einer der führenden Experten für Führung & Verkauf im deutschsprachigen Raum. Der Entrepreneur verbindet die Bereiche Struktur und Kultur zu einer einzigartigen Methode, die Menschen aktiviert, reflektieren lässt und zu nachhaltigen Veränderungen führt. Dominik Aumer gibt beeindruckende Impulse und damit seinen Zuhörern neue Perspektiven und individuelle Erkenntnisse. Er verbindet in seinen Events hohen Praxisbezug mit einem starken wissenschaftlichen Fundament. Mit seinen unterhaltsamen und inspirierenden Vorträgen und Workshops begeistert Herr Aumer namhafte Kunden aus Industrie, Handel und Dienstleistung.

DIGITALISIERUNG FÜHRUNG PERSÖNLICHKEIT RECRUITING  
CHANGE MARKETING VERTRIEB MOTIVATION

## VORTRÄGE

### Struktur / Kultur

- Wie entwickeln Unternehmen eine High-Performance-Kultur über die Trennung von Struktur & Kultur?
- Wie können Verkäufer und Entscheider Menschen über drei Ps lesen?
- Was sind die drei entscheidenden Kriterien zur Identifizierung von entwicklungsfähigen Mitarbeitern?

### Führung

- Woran erkenne ich echte Führungspersönlichkeiten?
- Wie hängen Persönlichkeit und Führungskultur zusammen?
- Wie führe ich Mitarbeiter im Vertrieb zu Höchstleistungen?

### Vertrieb

- Wie identifizieren und gewinnen Organisationen Top-Verkäufer?
- Wie nutze ich Kultur & Struktur zur Verbesserung meiner Verkaufserfolge?
- Wie nutze ich KPIs zur Entwicklung und Steuerung meiner Vertriebsorganisation?

## SEMINARE / COACHING

### Vision, Mission & Strategy

- Workshop für Inhaber und Führungskräfte zur Entwicklung der Unternehmensvision, Organisationsmission und Strategie zur Umsetzung der Ziele

### Professionelles Konfliktmanagement

- Coaching zur Auflösung von Konflikten im Unternehmensumfeld

### Sales Process Consultancy

- Workshop zur Optimierung von Vertriebsprozessen und Entwicklung geeigneter Key Performance Indicators (KPIs)

### Unternehmensphilosophie

- Workshop zur Entwicklung von Unternehmens-Werten, Leitbildern, Leitlinien und Führungs- wie Arbeitsprinzipien

### Roles & Responsibilities

- Workshop zur Entwicklung von Arbeitsplatzprofilen, Schnittstellenprozessen und Personalentwicklungsplänen

### Mehr Effizient durch Kultur

- Workshop zur Entwicklung Führungsprozessen, Auftragsklarheit und Kommunikationskultur

## INFORMATIONEN

**Honorare:** auf Anfrage

**Reisekosten von/bis Ort:** München (D)

**Sprachen:**  

- Individuelle Inhaltsanpassung möglich
- Handout / weitere Unterlagen

## FORMATE

- |   |   |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Vortrag         | <input type="checkbox"/> Moderation                   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Interview       | <input checked="" type="checkbox"/> (Einzel-)Coaching |
| <input checked="" type="checkbox"/> Seminar         | <input checked="" type="checkbox"/> Online/Web based  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Beratung        |   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Talk/Diskussion |   |



## BERATUNG / CONSULTING

### Digitalisierung

- Entwicklung der Unternehmenskultur in digitalen Change Projekten
- Transformation von Unternehmen in digitale Organisationen
- Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen unter Nutzung digitaler Potentiale

## SPEZIALTHEMEN

### Investor im Bereich denkmalgeschützter Immobilien

- Kauf und Sanierung der Immobilien
- Umsetzung neuer Nutzungskonzepte im Segment Serviced Apartments

### Unternehmer

- Aufbau einer internationalen Personal- und Unternehmensberatung
- Standorte in Deutschland und Schweiz mit über 100 Mitarbeitern
- Namhafte Kunden in Life Sciences wie Roche, Novartis, Merck, Otto Bock, Fresenius, etc.

## ZAHLEN, DATEN UND FAKTEN

- Mehr als 20 Jahre Erfahrung als erfolgreicher Unternehmer
- Mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Beratung von Unternehmen
- 6 x Top zu den Top 100 Trainers Excellent gewählt
- 2 x zu den Top 100 Unternehmern Excellent gewählt
- Erfolgreicher Aufbau eines Beratungsunternehmens in der D/A/CH-Region mit 100 Mitarbeitern

## REFERENZEN

„Für Spitzenleistungen im Sport benötigt man das richtige Training und Coaching. Sie wenden dieses Erfolgsrezept auf beeindruckende Art und Weise im Verkauf an. Danke für acht motivierende und inspirierende Tage!“

**Kerstin Mühlner, 210-fache Handball-Nationalspielerin**

„Der Architekt für Vertriebsabläufe in Deutschland.“

**Jürgen Grossmann, Architekt & Gründer, Grossmann Group**

„Ihre Schulung hat Mitarbeiter, die seit 20 Jahren im Verkauf sind, bewegt. Sie haben bei diesen Verkäufern den Schalter im Kopf umgelegt. Wir verkaufen mit Ihrem Verkaufsprozess hochwertiger, erfolgreicher und mit unglaublicher Begeisterung!“

**Nicole Paßora, Geschäftsführerin**

„Aumer ist der Papst der Vertriebsprozesse!“

**Thomas Thomsen, Niederlassungsleiter**

„Ich habe mich mit den Teilnehmern Ihres Workshops unterhalten. Das ist das beste Feedback, das ich in meiner über 30-jährigen Laufbahn über eine Schulungsmaßnahme gehört habe.“

**Reinhold Böhm, Vertriebsleiter**

## KONTAKT: PREMIUM LEADERS MANAGEMENT



### Alexander Schungl, CEO & Founder

Premium Leaders Management  
by Premium Leaders Club  
Mobil: +49 (0)179 45 16 375  
management@premium-leaders.club

## MEDIEN

