



Larry Hochman

Weltweit anerkannter Experte für CRM, Leadership und Talent Management



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Larry Hochman ist einer der beliebtesten Keynote-Redner der Welt. Er hatte zuvor eine Reihe von Führungspositionen bei British Airways und dem Loyalität Unternehmen AirMiles in New York und London inne. Larry Hochman gilt als Pionier in der europäischen Unternehmensberatung und war persönlicher Mentor zahlreicher Firmenchefs. In seinem Buch 'The Relationship Revolution' argumentiert er, dass kommerzieller Erfolg nicht durch Grösse bestimmt wird. Stattdessen sind Fokus und Kompetenz von entscheidender Bedeutung. In einem Zeitalter, in dem Unternehmen auf lange Sicht nicht durch Preiswettbewerb überleben können und in dem Produkte einfach kopiert werden, sind es die Kundenbeziehungen, die einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil garantieren. Unternehmen müssen sich daher darauf konzentrieren, nicht einfach kopiert zu werden.

"Steht der Kunde im Mittelpunkt des Unternehmensalltags bedeutet dies Erfolg" Larry Hochman

Im Einzelnen

Seine Führungspositionen bei British Airways schlossen Director of Customer Service und Director of People and Culture ein. Larry Hochman war die erste Person in Großbritannien, die diese Titel innehatte.

Seine Vorträge

Larry Hochman unterstützt Unternehmen, Wettbewerbsvorteile durch die Erfüllung von Kundenbedürfnissen zu erzielen. Dank seiner Fähigkeit, Trends zu erkennen sowie seiner Erfahrung in Theorie und Praxis hat er Unternehmen weltweit auf dem Weg zum Erfolg begleitet. Sein Vortrag zu Relationship Economics gibt ebenso eine bedeutende Einsicht in das Thema. Er befähigt Unternehmen, die neue Post-Rezession Ära erfolgreich und gestärkt zu beginnen. Ebenso erläutert er, warum Geschicklichkeit im Umgang mit Menschen Unternehmen von der Konkurrenz differenziert. Seine langjährige Erfahrung in Führungspositionen bei British Airways und AirMiles machen seine Vorträge einzigartig.

Sein Vortragsstil

Larry Hochman ist ein eloquenter und charismatischer Redner. Seine Vorträge zu Kundenbindung, Leadership, Business Transformation Globalisierung, Talent Management und Unternehmenskultur inspirieren und motivieren ein weltweites Publikum.

Themen

Der Kunde als einzige Priorität
Transformationale Führung in einer sich verändernden Umgebung
Eine Kultur des Wandels schaffen
Das neue Marketing - Der Verbraucher macht es für Sie
Die Zukunft der Arbeit - Durchschnitt sein ist Vergangenheit
Kundenbindung im digitalen Zeitalter

Sprachen

Er referiert auf Englisch.

Möchten Sie mehr erfahren?

Für ausführlichere Informationen rufen Sie uns bitte an oder schicken Sie uns eine E-Mail

Wie können Sie den Redner buchen?

Per Telefon, Fax oder E-Mail



Video

Publikationen

2010

The Relationship Revolution: Relationship Economics in The Post Recession Era