



Michael Treacy

Autor, Stratege und Unternehmer



CSA CELEBRITY SPEAKERS

Michael Treacy hilft seit über 25 Jahren Firmen dabei Marktführerschaft zu erlangen und zu festigen. Seine Gedanken zu Kundenwertanalyse und Wachstumsdisziplin wurden weltweit von Unternehmen genutzt um Strategien umzugestalten, wettbewerbsfähige Marktpositionen zu unterstützen sowie Umsatz- und Gewinnergebnisse erheblich zu steigern. Treacys Ideen wurden durch seine Erfahrungen als Dozent an der M.I.T. und als Unternehmer und Strategieexperte, der zahlreiche erfolgreiche Firmen etabliert und geleitet hat, geprägt.

"Wachstum ist der Sauerstoff des Geschäftserfolges. Ohne Wachstum verkümmert Ihr Unternehmen"

Im Einzelnen

Treacys unternehmerische Fachkompetenz stammt von seiner umfangreichen Erfahrung in der Markteinführung und Leitung mehrerer erfolgreicher Unternehmungen und basiert auf seinen akademischen Zeiten an der MIT Sloan School of Management. Derzeit ist er Mitgründer und Chefstrategie von GEN3 Partners, einem schnell wachsenden Produkterfinder mit Sitzen in Boston und St. Petersburg.

Seine Vorträge

Er ist versiert in verschiedensten Themen die von Wachstumsdisziplin, Kundenvertrauen über Off-shoring Strategien zu Produktinnovation reichen. Seine Fähigkeit, die schnelle Diagnose entscheidender Problemfaktoren in einer Unternehmung oder Industrie, machen ihn zu einem einzigartigen und gefragten internationalen Redner.

Sein Vortragsstil

In der Unternehmenswelt durch das Tragen von Seiden-Fliegen bekannt überrascht Treacy trotz dieser traditionellen Formalität bei seinen Vorträgen mit einem erstaunlich offenen, unterhaltsamen und auch zum Nachdenken anregenden Präsentationsstil.

Themen

Zweistelliges Wachstum
Der Wert des Führungsverhaltens: Die Disziplin von Marktführern
Erfolgreiches Cross-Selling
Outsourcing und Offshoring ? Mythos und Realität
Produktinnovation revolutionieren

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 oder E-Mail

Publikationen

2005

Double-Digit Growth

1995

The Discipline of Market Leaders