

## Jörg Hilber: Türöffner und Saalfüller

Er gehört zu den «Stammgästen» an unseren venture apéros – oder vielmehr zum Referentenstamm: Jörg Hilber von réalitéS research - leadership – management. Seine Themen drehen sich um verschiedene Aspekte der Kundenbeziehungen und des Verkaufens – der besseren Kundenbeziehungen und des erfolgreichereren Verkaufens.



Bei seinem letzten Auftritt in St. Gallen ging es um den allerersten Schritt: Wie bekomme ich überhaupt den Schuh in die Türe? Was muss ich vorkehren, damit ich bei einem potenziellen Kunden garantiert zu einem Termin bei den richtigen Ansprechpartnern komme.

Ein Thema, das offensichtlich unter der Fingern brennt: 170 Interessierte füllten das Auditorium im tebo in der Empa St. Gallen, sie hörten Hilber gespannt zu diskutierten engagiertm zuerst im Saal und dann im kleineren Kreis: Netzwerken gehört ja zu den zentralen Elementen der venture apéros.

Was Jörg Hilber gesagt hat? Das lässt sich nicht so einfach verbloggen. Aber am 8. Mai ist er wieder zu hören, diesmal am Spezialanlass an der GEWA Gewerbeausstellung in der Bodensee-Arena von Kreuzlingen.

