

## Beratungsleistungen Laurenz Kordt



**Qualität** allein reicht längst nicht mehr aus, um im **Verdrängungswettbewerb** den **Unternehmenserfolg** zu sichern.

- Wer nicht auffällt, fällt weg.
- Was nützt es, gut zu sein, wenn es niemand weiß?
- Was nützt es besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen?

Es gib zwei Möglichkeiten:

**Differenzieren oder Verlieren!**

Nur mit der richtigen Positionierung und einem „**unwiderstehlichen**“ Angebot lassen sich Aufmerksamkeiten, Begehrlichkeiten, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen.

# **Ausbildung und Berufserfahrung**

Studium an der Bergische Universität Gesamthochschule Wuppertal (BGHW)  
Maschinenbau, Druck und Betriebswirtschaft. Weitere Zertifikate als REFA-Techniker,  
Schallschutztechnik und Scannertechnik.

## **Meine besonderen Kenntnisse**

Seit über 30 Jahren Kundenberatung aus den Bereichen Technik, Handel und Dienstleistung auf dem Gebiet Innovation, techn. Vertrieb und Markenkommunikation Softwareentwicklung einer CRM-Lösung, App-Entwicklung für die Bereiche Haustechnik und New Business, Shop-Entwicklung für den Bereich Haustechnik und Heiztechnik, Datenbank-Entwicklung für die Bereiche E-commerce und Web, PIM Berater; Personalentwicklung und Qualifizierung im Bereich Fachkräftebedarf, Organisationsentwicklung

## **Ich bin gelisteter Berater von folgenden Förderprogrammen:**

- kfw Bank für das Programm "Förderung des unternehmerischen KnowHows (FuK)"
- (BAFA-ID: 140901)
- Beratungsprogramm Wirtschaft
- Potentialberatung in NRW
- Digitalisierungsgutscheine NRW (A+B)