MÜLLER CONSULT

... macht's möglich!

MARTIN MÜLLER

MISTER MATCHING

MARTIN MÜLLER: MISTER MATCHING

Online finden – offline binden

Martin Müller nennt sich nicht nur Mister Matching, er lebt es auch. Der Kölner Geschäftsanbahner, Business-Influencer und Unternehmer verknüpft Menschen und Märkte, stellt werthaltige Beziehungen zwischen Unternehmern und Entscheidern her, die sich rechnen und nachhaltig auszahlen. Martin Müller hat seine eigene Methode entwickelt, mit der er guten Ideen, innovativen Produkten, kreativen Köpfen und anspruchsvollen Unternehmen eine wertvolle Bühne für die eigene Darstellung bereitet. Er sorgt für die optimale Präsentation auf allen Ebenen und für individuell wertvolle Business-Kontakte. Seine Werkzeuge sind XING und LinkedIn, strategisches Networking, Empfehlungsmarketing und intensives Reputationsmanagement. Für Martin Müller zählen in erster Linie Substanz und der langfristige Erfolg. Sein Credo: online finden, offline binden. Sein Anspruch: Mehrwerte und Qualität. Sein Ziel: mehr Umsatz und Gewinn für alle Beteiligten mit Verbindlichkeit im Business.

Zu seinen Klienten zählen attraktive Arbeitgeber, die herausragende Mitarbeiter suchen, genauso wie Eventveranstalter, die Top-Entscheider ansprechen möchten. Martin Müller unterstützt HR-Abteilungen beim Recruiting, PR- und Werbetreibende mit qualitativer Reichweite und interessanten Zielkunden, Arbeitgeber auf ihrem Weg zur anziehenden Arbeitgebermarke und Experten beim Reputationsaufbau. Er stellt vor, vernetzt, begleitet und bahnt an – so lange, bis es passt und die gewünschten Ziele miteinander erreichbar sind. Martin Müller kombiniert Wissen rund um Marketing und Vertrieb, Social Media und Event, Produktinnovationen und Unternehmenskonzepte. Er kennt die richtigen Partner und bereitet Wege für eine fruchtbare und ertragreiche Zusammenarbeit.

Sein Wissen gibt er als Berater, Trainer und Redner weiter. Seine selbst entwickelte Social-Selling-Methode ist die Basis einer Agentur, die in seinem Auftrag strategische XING- und LinkedIn-Kampagnen für Sales und Marketing entwickelt. Zudem ist er Mitgründer der M.E.H.R. GmbH, ein Unternehmen, das sich der Suche nach Fachkräften verschrieben hat und ideale Bewerber für offene Stellen findet. Sein Unternehmen Müller Consult bietet strategische Beratung für den Vertrieb beratungsintensiver Produkte an und organisiert eigene Veranstaltungen, die Entscheider und Unternehmer zusammenbringen.

STATIONEN

THEMEN

ONLINE FINDEN, OFFLINE BINDEN:
Reputation gewinnen
Kundenstimmen nutzen
Umsatz generieren

SOCIAL SELLING

So nutzen Profis XING,
LinkedIn und Co.

ONLINE-REPUTATION

Mehrwerte und mehr Werte für ein erfolgreiches Business

STARKE NETZWERKE FÜR MEHR UMSATZ

**online finden –
offline binden**

BUSINESS EVENTS

KUNDENSTIMMEN

TRAININGS

Exklusive Einzeltrainings und Kleingruppen-Workshops.

IN DEN MEDIEN

STATIONEN

Martin Müller

2016 bis 2018

Maklermanagement bei wefox

seit 2016

Geschäftsführender Gesellschafter M.E.H.R. GmbH

seit 2008

Trainer, Speaker und Dozent für die Themen Online-Marketing, Reputationsmanagement, Social Media, Vertrieb und Networking, unter anderem bei XING, der Deutschen Maklerakademie und PERSPECTIVUM

seit 2007

Unabhängiger Finanzmakler bei verschiedenen renommierten Finanzunternehmen, unter anderem bei American Express, SOLUT Financial Consulting AG und von Buddenbrock Concepts GmbH

seit 2004

XING Ambassador in Köln, Moderator der offiziellen XING-Regionalgruppe Köln mit rund 70.000 Mitgliedern

1998 bis 2006

Vertriebsmanagement und Business Development in verschiedenen mittelständischen Unternehmen und Konzernen in Deutschland und Großbritannien – Aufbau internationaler Vertriebsstrukturen und -mannschaften

THEMEN

Speaker-Profil

Martin Müller gilt als der Top-Experte für Reputationsaufbau mit Social-Media-Marketing. Im Jahr 2003 war er einer der ersten XING-Nutzer, ein Pionier in Sachen Online-Networking. Seit 2007 ist er Finanzmakler, macht seine Umsätze zu mehr als 90 Prozent durch Empfehlungen, online und offline. Praxisnah schildert Martin Müller, wie er Kunden online informiert und offline inspiriert, wie attraktive Kundenkontakte online entstehen und aus ihnen im realen Leben, also offline, wertvolle Kundenbeziehungen werden. Martin Müller ist Profi-Verkäufer und Netzwerker, gefragter Spezialist – in der Finanz- und Versicherungswirtschaft genauso wie bei beratenden Berufen und B-to-C-Unternehmen.

In mehr als 1.000 Vorträgen, Business-Events und Social-Media-Projekten bewies Martin Müller bereits seine außergewöhnliche Expertise. Er redet Klartext, praxisnah, auch wenn es um den Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte geht.

ONLINE FINDEN, OFFLINE BINDEN:

Reputation gewinnen
Kundenstimmen nutzen
Umsatz generieren

Wie soziale Netzwerke und Bewertungsportale gewinnbringend eingesetzt werden.

XING ist die Filiale im Gewerbegebiet, Facebook das Schaufenster in der Fußgängerzone, Twitter der Wurfzettel, der potentiellen Interessenten in die Hand gedrückt wird und Bewertungsportale sind die Reputationsmaschine schlechthin.

Wir müssen da sein, wo unsere Kunden sind. Alles andere hat keinen Sinn. Nicht jedes hochgelobte soziale Netzwerk ist auch für jedes Business geeignet. Wer erfahren möchte, wie Social Media, Google und Bewertungsportale in der richtigen Mischung zu mehr Reputation, Umsatz und Kundenbindung beitragen, ist bei diesem Vortrag von Martin Müller goldrichtig. Denn es gibt konkrete und individuelle Lösungen statt Heilsversprechen aus der Welt des Social-Media-Hypes.

ONLINE-REPUTATION:

Mehrwerte und mehr Werte für ein erfolgreiches Business

- Wie Sie Ihr Marketing und Ihren guten Ruf im Netz beflügeln und anziehend für neue Kunden werden
- Weswegen Bewertungsportale einen unverzichtbaren Platz im Marketing-Mix haben und unentbehrlich für Ihren Expertenstatus sind
- Wie Sie Business-Kontakte vertiefen und Empfehlungen am laufenden Band generieren
- Wie Sie zeigen, wofür Sie stehen und was Ihnen wichtig ist

SOCIAL SELLING:

So nutzen Profis XING, LinkedIn und Co.

- Wie Sie eine passende Social-Media-Strategie definieren und implementieren
- Wie Sie Social Media effektiv in Ihren Business-Alltag integrieren
- Wie Sie mit Ihrer Social-Media-Strategie Kunden gewinnen und betreuen
- Recruiting, Reichweite, Neukunden:
  Wie Sie Ihre Unternehmensziele wirklich erreichen
- Employer Branding: Social Media für Arbeitgebermarken

STARKE NETZWERKE FÜR MEHR UMSATZ:

online finden – offline binden

- Wie Unternehmen und Experten im Leben und im Internet positiv auffallen, positiv wirken und gerne empfohlen werden
- Networking für Profis: wie Sie Social-Media-Kontakte in reales Business wandeln
- Welche Veranstaltungen Ihnen wirklich helfen, um Gesicht zu zeigen und positiv aufzufallen
- Wie Sie Umsatz mit Ihrem guten Namen generieren

MARTIN MÜLLER
MISTER MATCHING

Bis zu 30 XING Events in Köln

online finden – offline binden

XING-Marketing zur Kundengewinnung!

- **Professionelle XING-Profile & XING-Portfolios**
- **Individuelle XING-Marketingpläne**
- **Business-Events mit Wirkung**
- **Kunden gewinnen online & offline**

Der Ansprechpartner für Kundengewinnung und Reichweite:

MÜLLER CONSULT
... macht's möglich!

Sophienstraße 3 - 51149 Köln
Tel.: 02203-97724-60
Email: m.mueller@muellerconsult.com

www.muellerconsult.com

TRAININGS

Exklusive Einzeltrainings und Kleingruppen-Workshops.

MATCHING:

KONTAKTE KNÜPFEN LEICHT GEMACHT

Zur richtigen Zeit am richtigen Ort mit Menschen, die Sie weiterbringen

Im eins-zu-eins-Training entsteht eine einmalige und individuelle, zu einhundert Prozent passende und identitätsbasierte Strategie, wie Sie die wichtigen Menschen erreichen, die Sie und Ihr Business weiterbringen. Mit konkreten Handlungsaufträgen, einem klaren Fokus und dem Wissen, wie Sie die passenden Unterstützer und Entscheider nicht nur treffen, sondern nachhaltig positiv für sich einnehmen, können Sie nach dem Training mit dem Kontaktmanagement und dem strategischen Beziehungsaufbau beginnen. Veranstaltungen, Events sowie Online- und Offline-Kommunikation werden zu Ihrem ganz persönlichen Wachstumsturbo und Katalysator für die Geschäftsbeziehungen der Zukunft.

XING-WORKSHOP:

KONTAKTE KNÜPFEN LEICHT GEMACHT

Mit XING zu mehr Kunden, Kontakten und Geschäftsanbahnungen – effizient, effektiv und sicher

XING ist die größte und bedeutendste Online-Plattform für Geschäftsbeziehungen im deutschsprachigen Raum. Das soziale Netzwerk verfügt über hocheffiziente Networking-Tools und ein exzellentes Akquisitionspotenzial und kann fast jedem, der sich beruflich weiterentwickeln möchte, neue Wege eröffnen. Dabei bietet XING viel mehr Möglichkeiten als die meisten Nutzer kennen und anwenden. In diesem Workshop lernen Sie, XING strategisch einzusetzen und die vorhandenen Potenziale zu nutzen. Themen sind unter anderem die optimale Zielgruppenidentifikation und deren Erreichen, rechtssichere und werthaltige Erstkontakte sowie die strategische und technische Integration Ihres XING-Profils und Nutzerverhaltens in das eigene Marketing.

In diesem offenen XING-Seminar wird ebenso intensiv wie individuell in einer kleinen Gruppe mit maximal sechs Teilnehmern gearbeitet. An den mitgebrachten Computern setzen die Teilnehmer das erlernte Wissen in Praxiseinheiten direkt am eigenen XING-Profil um.

ONLINE-VERTRIEBSTURBO:

Online-Bewertungsportale als Vertriebsturbo nutzen

Wer andere von seiner Expertise sowie dem Wert und der Qualität der eigenen Leistungen überzeugen möchte, kann nichts Wertvolleres in die Waagschale werfen als die Empfehlungen begeisterter Kunden. Neben der persönlichen Empfehlung von Kunde zu Kunde gewinnen Bewertungsportale immer mehr an Bedeutung. Sie beweisen und machen transparent, wie Ihre Kunden wirklich über Sie denken – einzeln und in Summe. Bewertungsportale im Internet sind, richtig genutzt und taktisch gut eingesetzt, die Reputationsmaschine schlechthin. Ein guter Ruf durch herausragende Empfehlungen macht mehr als den entscheidenden Unterschied. Wer unternehmerisch wachsen, sein Renommee steigern, Kompetenz beweisen und neue Kunden gewinnen will, kommt um das Thema Online-Bewertungen und Online-Reputation nicht umhin.

Weshalb sollte man teilnehmen?

Google ist DIE Internet-Suchmaschine für fast alle Produkte und Dienstleistungen. Deshalb ist es für den wirtschaftlichen Erfolg immens wichtig, sich Google „zum Freund zu machen" und die Nachfrage nach sowie die Klickrate auf die eigenen Online-Seiten entsprechend zu lenken.

Häufig sind darüber hinaus Profile bei Facebook und XING vorhanden. Und auch eine eigene Website hat inzwischen wohl jeder. Was aber sagen die meist selbst eingepflegten Inhalte objektiv über die wirkliche Qualität der Dienstleistung aus? Wie stimmig sind diese und welchen Referenzwert haben sie? Und wie interagieren Google und die sozialen Netzwerke wie Facebook und XING? Wie wirken sich die eigenen Texte auf diese Interaktion aus und dienen diese dem eigenen Geschäft? Fragen über Fragen, die dringend beantwortet werden müssen, wenn der wirtschaftliche Erfolg langfristig gesichert werden soll.

Die Schwerpunkte des Workshops

- Übersicht über die wichtigsten Bewertungsportale
- Gewinnung von werthaltigen Bewertungen
- Akquise über Bewertungsportale
- Vor- und Nachteile von Bewertungsportalen
- Einbindung in die eigenen Social-Media-Kanäle
- Umgang mit Widerständen bei Kunden
- Nutzung als Firma versus Nutzung als Einzelperson
- Erfolgsgeschichten aus der Praxis – wie aus einer normalen Bewertung ein erstklassiger Neukunde generiert wird

Dauer und Nutzen

Der rund dreistündige Workshop bietet die Möglichkeit, in die Thematik Online-Bewertungen, Online-Bewertungsportale und Online-Reputation einzusteigen und dabei von den Kenntnissen eines Profis der ersten Stunde zu profitieren.

EVENTS

BUSINESS-EVENTS:

Teilnehmen zahlt sich aus!

Sehen und gesehen werden, dafür sorgt Martin Müller. Und je öfter Sie mit Martin Müller gesehen werden, seine Events besuchen und sich mit ihm vernetzen, desto öfter werden sie auch von anderen für Sie relevanten Menschen gesehen. Mit Martin Müller profitieren Sie von einem einmaligen Kontakt- und Beziehungsnetzwerk. Rund 50 Business-Events veranstaltet Martin Müller pro Jahr – meistens in Köln. Wer dabei ist, profitiert.

Alle genannten Eventformate werden individuell gestaltet und können für Sie zur großen Bühne werden: als Gastgeber in Ihrem Geschäft, als Vortragsredner vor ausgewähltem Publikum oder als Partner einer Veranstaltung findet sich immer der passende Rahmen, der Ihren Interessen und Zielen dient – sei es die Akquise neuer Kunden, die Imagepflege oder Ihr Expertenstatus.

DIE XING-EVENTS

„Persönliches zählt, Geschäftliches ergibt sich."

Unter diesem Motto veranstaltet Martin Müller als XING Ambassador in Köln alle offiziellen XING-Events in der Domstadt und darüber hinaus. Die fast 70.000 Mitglieder der XING-Regionalgruppe Köln profitieren dabei von unterschiedlichen Event-Formaten: Business Dinner, After-Work-Partys, Vortragsveranstaltungen und Regionaltreffen sind nicht nur gut besucht, sie bieten auch jede Menge Wissen, Sonderkonditionen, Kontakte und einmalige Eindrücke vor und hinter den relevanten Kulissen von allem, was in Köln und im Rheinland wichtig und angesagt ist. XING-Events bieten gute Möglichkeiten, in einem entspannten Umfeld geschäftliche Kontakte zu knüpfen.

NETWORKING

Wer mit Martin Müller spricht, spricht praktisch mit 18.000 weiteren Menschen.
Wer Kontakt zu einem Entscheider in Köln oder in der Welt des Internets, in der Redner- und Trainerszene, in der regionalen Wirtschaft, in der Eventbranche oder bei Multiplikatoren sucht, der ist bei Martin Müller gut aufgehoben. Wo er nicht selbst die Antwort kennt, besorgt er sie, vermittelt, vernetzt und stiftet Nutzen. Martin Müller ist Mister Matching. Er bringt Menschen, Ideen, Projekte und Initiativen zusammen – und er sorgt dafür, dass es auch funktioniert.

Gepflegtes Netzwerk

Martin Müllers rund 18.000 qualifizierte Kontakte mit allen relevanten Informationen sind weit mehr als eine gut gepflegte Datenbank. Es sind aktive Beziehungen mit permanent gelebtem Austausch. Vom „normalen" Entscheider bis zum „Special Interest", Martin Müller öffnet Türen und macht möglich, was möglich zu machen ist.

Wertvolle Empfehlungen

Experten und Unternehmen, die Martin Müller persönlich kennt und von denen er überzeugt ist, empfiehlt er gerne weiter. Martin Müller sorgt für Umsatz, Sichtbarkeit und Reichweite. Seine Empfehlungen haben Gewicht, führen sehr oft ohne Umwege zum Auftrag und zu einer Zusammenarbeit mit Zukunft. Als Experte für Online-Reputation und Empfehlungsmarketing weiß er, worauf es wirklich ankommt – und seine Kontakte wissen es auch. Wer von Martin Müller empfohlen wird, genießt Vertrauensvorschuss.

Einmaliges Kompetenzteam

Martin Müller verfügt über ein einmaliges Kompetenzteam, über Supporter und Dienstleister, die seinen Erfolg nicht nur im Hintergrund ermöglichen. Wer zu diesem Kompetenzteam, zu Martin Müllers „Inner Circle" gehört, für den werden Empfehlungen, Aufträge, Wachstum und wirtschaftlicher Erfolg zum Perpetuum mobile. Martin Müller ist ein Teamleader, der Kompetenzen erkennt, fördert und entwickelt. Kooperation ist hier Gold wert. Wer zu diesem „Inner Circle" dazugehören möchte oder wissen will, wie man sich selbst ein solches Team aufbaut, kann Martin Müller fragen – er teilt sein Wissen gerne, im persönlichen Gespräch oder im Rahmen von Trainings und Workshops.

DAS POTENZIAL IN XING

- über 17 Millionen Personen weltweit
- mehr als 16 Millionen davon in der DACH-Region
- über 85.000 aktive XING-Fach- und -Regionalgruppen

XING-PORTFOLIO +
XING-MARKETINGPLAN +
XING-MARKETING UMSETZUNG

PROFESSIONELLES BUSINESS ÜBER XING

PRESSE – PR UND SOCIAL MEDIA

UND WARUM?

WEIL ES FUNKTIONIERT!

JETZT TERMIN VEREINBAREN

calendly.com/mrmatching

JEDE STIMME ZÄHLT: MIT ONLINE-BEWERTUNGEN ZU MEHR UMSATZ

von Martin Müller

Ein wichtiges Kaufkriterium für potenzielle Neukunden ist die Empfehlung. Oft findet die Angebotssuche online statt, selbst neun von zehn persönlich ausgesprochenen Empfehlungen werden anschließend online überprüft. Positive Bewertungen von Kunden sind daher ein viel wertvolleres Suchergebnis, als alles, was man über sich selbst schreiben könnte. Die Stimmen Ihrer Kunden sind somit ein wichtiges Instrument für Ihre Akquise. Mit dieser Methode lernen Sie, wie Sie ein geeignetes Online-Bewertungsportal auswählen, Ihre Kunden um ein Online-Feedback bitten und die gesammelten Bewertungen aktiv in Social Media und Co. einsetzen. Sie erzielen so eine positive Online-Reputation, erhöhen Ihre Google-Auffindbarkeit und erzielen schließlich mehr Umsatz. Bitten Sie Ihre Kunden stets aktiv um Feedback, um proaktives, negatives Feedback zu reduzieren und einen positiven Trend in Ihren Bewertungen zu setzen.

SOCIAL MEDIA FÜR VERMITTLER

von Martin Müller

Die Nutzung der neuen Medien ist keine Randerscheinung mehr, sie ist zum Mittelpunkt der Gesellschaft geworden. Arbeitswelten ändern sich und Informationsgewohnheiten der Menschen ebenso. Immer mehr Kunden sind online unterwegs. Daher ist es gerade für uns Finanzvermittler wichtig, diese Chancen zu nutzen, um an den Kunden ganz nah dranzubleiben, vielleicht sogar noch näher dran zu sein als mit den analogen Kommunikationsmedien der Vergangenheit.

SALES-UP-CALL

Expertengespräch mit Martin Müller

Referenzen im Verkauf – Sales-up-Call – Weckruf für Ihren Vertrieb

Daumen hoch: Referenzen steigern den Vertriebserfolg. Warum es so wichtig ist, diese Referenzen bewusst einzufordern und wie Sie auch eine negative Bewertung für sich nutzen können, erfahren Sie in diesem Sales-up-Call.

Mehr Informationen auf www.muellerconsult.com

BEST PRACTICE

Der Podcast für Unternehmer, Selbständige, Erfolgssuchende und Bessermacher

Martin Müller im Interview

Hier berichten die Besten ihres Fachs über ihre Erfolgsgeschichten, gemachte Erfahrungen sowie weichenstellende Entscheidungen. Spezialisten teilen ihr Wissen rund um die Themen Management, Unternehmertum, Persönlichkeit, Zukunft und Geld und geben wertvolle Praxistipps. Der „Best Practice"-Podcast verspricht nicht das Blaue vom Himmel, sondern vermittelt sachliche Impulse, wahre Best Practices, die zum Lernen, Verstehen und Nachahmen einladen. Talkgäste sind echte Menschen, Persönlichkeiten, Unternehmer oder Experten, die nicht nur über Erfolge, sondern auch offen über ihre Niederlagen und Sorgen sprechen.

Jetzt anhören unter
www.muellerconsult.com/#podcast

MITGLIEDSCHAFT

Martin Müller

Chefsache
Die Besten ihres Fachs

CHEFSACHE-EXPERTENGEMEINSCHAFT & BEST99 PREMIUM EXPERTS

Die Besten ihres Fachs

Martin Müller ist Mister Matching.
Er ist der Top-Profi für Beziehungen, Netzwerke und Empfehlungen und bringt zusammen, was zusammengehört und zueinander passt: Menschen, Ideen, Unternehmen und Projekte.

Mitglied in der CHEFSACHE-EXPERTENGEMEINSCHAFT & BEST99 PREMIUM EXPERTS

Die Chefsache-Expertengemeinschaft
Best99
Premium Expert
SOCIAL MEDIA SALES
Die Besten ihres Fachs

https://chefsache24.de/martin-mueller-premium-experts

KUNDENSTIMMEN

und Bewertungen (Auszug)

Sehr kompetente und auch für Laien einfach nachvollziehbare Einweisung in die Welt von XING. Unsere Erwartungen wurden absolut erfüllt und alle offenen Fragen beantwortet. Wirklich sehr zu empfehlen.

Frank Leitgeb
Filialdirektor der LV1871

Danke für den großartigen Workshop. Der Workshop war strukturiert aufgebaut und die Inhalte waren interessant gestaltet. Insgesamt sehr abwechslungsreich und informativ.

Petra Groh
Unternehmerin

Herr Müller ist außergewöhnlich in seiner Erfahrung und seinem Verständnis für Business-Kontexte und wie diese im Zusammenspiel von online und offline wertschöpfend genutzt werden können.

Christina Kock

Authentisch und professionell!
Ich habe in kurzer Zeit einen sehr guten Überblick der Mehrwerte erhalten, welche XING bieten kann.

Markus Rädlein

Mir war es wichtig, einen schnellen Überblick darüber zu bekommen, welche Möglichkeiten man mit XING in den Bereichen der Neukunden-Akquise und Networking hat. Hier habe ich für mich ein paar wichtige und erfolgversprechende Anregungen mitnehmen können. Ich kann Martin Müller als Moderator nur weiterempfehlen, da er die Infos gut verständlich und in einer lockeren Art und Weise vermittelt.

Uwe Schicht

Herr Müller ist ein ausgewiesener XING-Experte, der aufgrund seiner langjährigen Erfahrung und seinem riesigen XING-Netzwerk authentisch und glaubhaft das Vortragsthema mit eigenen Erfahrungen und Umsetzungen für Kunden untermauern kann.

Jürgen König

Es geht einfach nichts über eine „Expertise“, welche auf jahrelanger Erfahrung beruht!

Axel Sommer

Sehr viele interessante Informationen, die mit einer spritzigen Vortragsweise den Zuhörer erreichen.

Paul J. Tranziska

Kompetent, nutzt die Zeit voll für Training und Informationen aus, fragt gezielt, antwortet präzise, lässt die nötige Zeit und Ruhe für eigene Fragen und beantwortet auch sehr geduldig. Er berät dezent und gekonnt. Es waren angenehme Stunden, von denen ich sehr viel für mich und meinen Job mitnehmen konnte. Danke dafür.

Ursula Wolters

Martin Müller schafft es auf sehr sympathische Art und Weise sein großes Wissen rund um XING und das gezielte Marketing an Menschen zu vermitteln. Ich habe jetzt eine ganz klare To-Do-Liste und weiß, wo ich es anpacken muss! Super!

Sarah Viaden

Sehr kurzweilig und mit tollem Inhalt gefüllter Vortrag! Vielen Dank für die Impulse!

Harald H. Loewy

Der Vortrag zum Thema „XING-Marketing" in München hat mir sehr gut gefallen. Er war kurz und knackig aufgebaut mit vielen Insider-Tipps zum schnellen Umsetzen in die Praxis. Ich würde Martin Müller als XING-Experten weiterempfehlen.

Janine Katharina Pötsch

Die Praxisbeispiele, wie man gute Kontakte gewinnt, die Herr Müller uns aus seiner Tätigkeit mitgeteilt hat, waren super. Nützliche Tipps, wie man sein Profil optimal gestaltet (Wortwahl , Fotos etc.....), echt klasse. Herr Müller ist sehr nett, Vollprofi , kompetent und das Seminar mit ihm hat Spaß gemacht.

Katerina Kesisi

Sehr gut gestalteter Vortrag mit hohem Praxisbezug und Fachkompetenz, Hr. Müller ging auf spezifische Fragen der Teilnehmer ein und vermittelte in den zwei Stunden einen umfassenden Einblick in das Thema.

Anita Stadlbauer

AUS DER FACHWELT

Versicherungen - Finanzen - Wirtschaft (Auszug)

Insurtech: Finanzexperte mahnt zur Gelassenheit – Martin Müller: „Die Digitalisierung der Versicherungsbranche ist kein Grund zur Panik“

DIE WIRTSCHAFT

Seit vielen Jahren beobachtet der Finanz- und Vertriebsexperte Martin Müller die Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft. Zuletzt hat er ein Insurtech-Unternehmen beraten und begleitet. Seine Mahnung heute: „Nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Weder die Kunden noch die Versicherungsmakler sind so weit, wie es die Branche gerne hätte. Kaum ein Kunde möchte seine Versicherungen in einer App bündeln. Und kaum ein Makler kann in der Praxis seine Prozesse so schnell anpassen. Die alten Tugenden im Verkauf und in der Beratung werden noch lange modern sein.“

DEUTSCHES BUSINESS.TV
Manager. Persönlichkeiten. Mittelstand.

Insurtech: Finanzexperte mahnt zur Gelassenheit

https://www.muellerconsult.com/2018/03/09/insurtech-finanzexperte-mahnt-zur-gelassenheit/

experten netzwerk GmbH

https://kiosk.experten.de/de/profiles/e3596a099c43-experten-report/editions/experten-report-04-19/pages/page/18

Kundenmeinungen sind unverzichtbar

EXPERTENreport

Kundenmeinungen sind unverzichtbar – Online-Bewertungen: Reputations- u. Auftragsturbo für Vermittler. Rund 72 Prozent aller Verbraucher vertrauen Online-Bewertungen genauso wie persönlichen Empfehlungen.

Assekuranz der Zukunft

EXPERTENreport

„XING bietet ideale Möglichkeiten für die Neukunden-Akquise“ – Auch wenn es manch einem Versicherungsmakler schwerfällt, bieten Social Media mit der richtigen Strategie viele Chancen, Kunden zu gewinnen und zu binden.

Pfefferminzia.de
FÜR VERSICHERUNGSPROFIS

https://www.pfefferminzia.de/serie-teil-4-erfolg-auf-youtube-facebook-xing-so-gehts-xing-bietet-ideale/

WEITERE BEITRÄGE UNTER

https://www.muellerconsult.com/#medien

XING oder Facebook – welche Netzwerke lohnen sich im Versicherungsvertrieb wirklich?

BUSINESS ON

Eine Frage des Profils: „Mr. Matching" Martin Müller und Social-Media-Fachmann Wladimir Simonov skizzieren auf der MMM die richtigen Schritte zum Erfolg. Soziale Netzwerke wie XING, LinkedIn oder Facebook sind aus dem heutigen Alltag nicht mehr wegzudenken. Das gilt auch und vor allem für den Versicherungsvertrieb: Wer online nicht stattfindet, darf sich nicht wundern, wenn es auch offline hapert mit dem wirtschaftlichen Erfolg.

http://www.business-on.de/online-xing-oder-facebook-welche-netzwerke-lohnen-sich-im-versicherungsvertrieb-wirklich-_id54635.html

finanzwelt

Online finden – offline binden

FINANZWELT

46 % aller XING-Mitglieder haben ein Nettogehalt von 3.000 Euro und mehr! Diese Zahlen aus den XING-Mediadaten sprechen eine deutliche Sprache. Damit gehören fast die Hälfte aller XING-Mitglieder, und das sind im deutschsprachigen Raum fast 15 Millionen, zur direkten Zielgruppe von uns Finanzdienstleistern.

https://finanzwelt.de/online-finden-offline-binden/

REGIONAL

Networking in und um Köln (Auszug)

XING-Regionalgruppe Köln: Experten diskutieren zum Thema Vertriebsstrategien

DIE WIRTSCHAFT

Ein wichtiges Kaufkriterium für potenzielle Neukunden ist die Empfehlung. Oft findet die Angebotssuche online statt, selbst neun von zehn persönlich ausgesprochenen Empfehlungen werden anschließend online überprüft. Positive Bewertungen von Kunden sind daher ein viel wertvolleres Suchergebnis, als alles, was man über sich selbst schreiben könnte. Die Stimmen Ihrer Kunden sind somit ein wichtiges Instrument für Ihre Akquise. Mit dieser Methode lernen Sie, wie Sie ein geeignetes Online-Bewertungsportal auswählen, Ihre Kunden um ein Online-Feedback bitten und die gesammelten Bewertungen aktiv in Social Media und Co. einsetzen. Sie erzielen so eine positive Online-Reputation, erhöhen Ihre Google-Auffindbarkeit und erzielen schließlich mehr Umsatz. Bitten Sie Ihre Kunden stets aktiv um Feedback, um proaktives, negatives Feedback zu reduzieren und einen positiven Trend in Ihren Bewertungen zu setzen.

https://www.diewirtschaft-koeln.de/xing-regionalgruppe-koeln-experten-diskutieren-zum-thema-vertriebsstrategien-_id5434.html

https://www.muellerconsult.com/2019/03/14/ein-event-acht-speaker-unzaehlige-moeglichkeiten/

Ein Event, acht Speaker, unzählige Möglichkeiten

Wissensforum – Speakers Excellence

Matching-Experte Martin Müller vernetzt mit der XING-Regionalgruppe Köln erneut Unternehmer und Führungskräfte. „Das Wissensforum zählt zu den besten Networking-Events in Köln", betont Martin Müller, der in seiner Funktion als „Mr. Matching" nicht nur XING-Profile für seine Kunden erstellt, sondern auch dafür sorgt, dass sich die Mitglieder des sozialen Netzwerks persönlich kennenlernen.

WEITERE BEITRÄGE UNTER

https://www.muellerconsult.com/#medien

XING Köln:
Bogenschießen wie im Jurassic Park

Mit echtem Bogen auf der Jagd nach Phantasie-Figuren und wilden Tieren

BowSim 4D Mega heißt das größte Bogenkino der Welt. Es hat am 1. September in Köln eröffnet und ist mit 12×3 Metern dreimal größer als das nächstkleinere seiner Art. Geschossen wird auf mehr als 60 interaktive und bewegte Zielscheiben wie zum Beispiel Phantasie-Tiere, die in 4D erscheinen und von denen es mehr als 500 in der neuen Kinowelt gibt.

https://www.muellerconsult.com/2018/10/04/bogenschiessen-wie-im-jurassic-park/

Kölner Profi-Netzwerker vernetzt als „Mister Matching“ Menschen, Ideen und Projekte

DEUTSCHES BUSINESS TV

Martin Müller ist eine feste Größe in Köln. Der Profi-Netzwerker veranstaltet rund 50 Events pro Jahr in der Domstadt und nimmt an mindestens 100 weiteren teil. Martin Müller ist der XING Ambassador und leitet die offizielle Regionalgruppe des sozialen Netzwerks in Köln

https://www.muellerconsult.com/2018/07/11/koelner-profi-netzwerker-vernetzt-als-mister-matching-menschen-ideen-und-projekte/

Sophienstraße 3 - 51149 Köln
Tel.: 02203-97724-60
Email: m.mueller@muellerconsult.com

www.muellerconsult.com