

# Prof. Dr. Michaela Merk

Michaela Merk ist eine weltweit gefragte Rednerin und Trainerin. Sie schulte und motivierte über 10.000 Menschen in 20 Ländern. Sie ist Deutsche, lebt in Paris und unterstützt Firmen dabei, ihr Vertriebs- und Servicepersonal in Markenbotschafter zu verwandeln. Ihr Ziel ist es, moderne und digitalisierte Kunden zu begeistern und ihnen durch Exzellenz ein einzigartiges Markenerlebnis zu ermöglichen. In ihren dynamischen Keynotes und Seminaren fasziniert sie durch fundiertes Wissen, anwendungsbezogenen Inhalt und ihre charismatische Persönlichkeit. Zu ihren Kunden zählen L'Oréal, LVMH, Chanel, Rolex, Four Seasons Hotels, Nespresso, Pierre Fabre etc. Michaela Merk erhielt ihr Expertenwissen durch Management von bis zu 1.000 Verkäufern für Premium- und Luxuskonzerne, deren Produkte von den anspruchsvollsten Kunden gekauft werden. Sie ist Marketingprofessorin in Paris, leitet den Lehrstuhl für Luxusgüter-Management an der SKEMA Business School und hält Gastvorträge an weltweit führenden Universitäten. Michaela Merk hat einen Dokortitel in Marketing, den sie an der Sorbonne/HEC absolvierte.



## „DIGITALISIERUNG BRAUCHT MENSCHEN MIT IDEEN UND EXZELLENZ“

### Themen

#### › Marken-Power!

- Wie starke Marken Vertrauen schaffen
- Wie starke Marken begeistern
- Wie Marken starke Werte vermitteln können
- Wie Markenstärke hilft, sich von der Konkurrenz abzuheben

#### › Mitarbeiter begeistern in Zeiten des Wandels

- Wie Sie Mitarbeiter emotional und langfristig an Ihr Unternehmen binden können
- Wie es Ihnen gelingt, Begeisterung an Mitarbeiter und Geschäftspartner weiterzugeben
- Wie Sie maximale Firmenidentifikation erzeugen können
- Wie Sie aus Mitarbeitern Markenbotschafter machen

#### › Vertriebsexzellenz im Zeitalter der Digitalisierung

- Wie Verkäufer moderne Kunden im stationären Handel noch begeistern können
- Wie Sie durch geschickte Managementstrategien Ihr Verkaufsteam motivieren und zu Markenbotschaftern machen
- Wie Sie Verkaufstypen finden, die den neuen Handelsentwicklungen gewachsen sind und Kunden begeistern können

#### › Kundenbegeisterung im digitalen Zeitalter

- Wie Sie Kunden emotional noch stärker an Ihre Marke binden können
- Wie Sie ein omnikanales Kundenerlebnis erzeugen können
- Wie Sie moderne Kunden zu Markenbotschaftern machen

### Referenzen & Presse

L'Oréal, LVMH, Dior, Chanel, Nikon, Rolex, Shiseido, Four Seasons Hotels, Nespresso, Lacoste, Pimkie, Pierre Fabre, Clarins, Hermès, Puig, Douglas, Sephora, Kérastase, Montblanc, Guerlain, Merz Pharma etc.

„Der Vortrag von Frau Merk war exzellent, sehr motivierend, visionär, inspirativ und zugleich konkret mit Tipps zum Umsetzen in unseren Geschäften.“

**José Fornés Peréz, Geschäftsführer Kérastase, L'Oréal Deutschland**

„Ihre Präsentation war mitreißend, interaktiv und sehr inspirierend für neue Managementideen in der digitalen Welt.“

**Jeffrey Barnett, CEO Commerce Cloud, Salesforce**

„Die Teilnehmer unseres internationalen Marketing- und Retailseminars waren begeistert von Ihrer brillanten und hochaktuellen Präsentation.“

**Stéphanie Emeury Mohr, Direktorin Markt- und Kundenforschung, LVMH International**

### Inspiration

#### › Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Meine größte Inspirationsquelle sind Begegnungen mit Menschen aller Kulturkreise in meinen fast 100 Abenteuerreisen um die Welt.“

Geprägt hat mich auch Leistungssport im Kunstturnen auf höchstem Niveau.“

[www.speakers-excellence.com](http://www.speakers-excellence.com)

### Honorare & Sprachen

**Impulsvortrag**

Honorargruppe C

**Tagessatz**

Honorargruppe C

**Vortragssprachen**



### Reisekosten



### Medien



**Manager les vendeurs du luxe, 2015, Dunod**

ISBN: 978-2100724871

26,00 €



**Luxury Sales Force Management, 2014, Palgrave Macmillan**

ISBN: 978-1137347435

43,00 €