

CHRISTOPHER GREVERODE

GEWINNENDE KOMMUNIKATION



SEMINARE



STORY



KEYNOTES



VIDEOS



STRATEGIE

PROFIL UND WERTBEITRAG





GEWINNENDE KOMMUNIKATION IM ANGEBOTSPROZESS

DIE LAGE

Geschäft muss gewonnen werden. Die bloße Darstellung der eigenen Leistung und Erfahrung genügt jedoch längst nicht mehr als Mittel zur Differenzierung.

DER WERTBEITRAG

Als Senior Pursuit Advisor unterstütze ich Unternehmen dabei, ihre Angebote kommunikationsstrategisch zu optimieren, und **verdreifache so die Gewinnchancen***.

DER WEG

Diese entscheidende Steigerung der Gewinnchancen beruht auf vier Erfolgsfaktoren:

Durchdachte Strategie:	Tiefenanalyse des Zielkunden: Geschäftsmodell, Stakeholder, Entscheidungswege, Werte, Schmerzpunkte; Entwicklung einer kundenspezifischen Argumentationslogik statt generischem Standard
Konsistente Konzepte:	Entwicklung klarer USPs, Narrative, Storylines und Claims; Designunterstützung für ein konsistentes Erscheinungsbild und visuelles Storytelling
Überzeugender Auftritt:	Präsentationsvorbereitung und -proben, Rollenverteilung, Ablauf, Dramaturgie, Team-Dynamik
Soft Skills:	Separate Trainings für überzeugendes Auftreten: Rhetorik, Storytelling, Körpersprache, Stimmführung, Dresscode, Etikette und Leadership

Aus diesen Anforderungen habe ich mein Leistungsportfolio aus den Bereichen „Strategische Kommunikation“ und „Überzeugendes Auftreten“ entwickelt.

*Statistisch erfasst während meiner Zeit bei Deloitte und BDO





STRATEGISCHE KOMMUNIKATION IM ANGEBOTSPROZESS

DAS ANGEBOT

Schwerpunkt des Bereichs „Strategische Kommunikation“ ist die Angebotskommunikation im Zuge großer Ausschreibungen. Als Senior Pursuit Advisor trage ich zum Angebotsprozess eine kommunikationsstrategische Komponente bei und **verdreifache so die Gewinnchance**.

Mein Leistungsangebot ist modular gestaffelt; vorangehende Stufen sind in den nachfolgenden inkludiert.

Basis:	Vorbereitung und Durchführung einer zweistündigen Strategiesitzung zur Tiefenanalyse des Zielunternehmens, seiner Entscheider und Stakeholder; Verständnis der Ziele und Herausforderungen des potenziellen Kunden
Standard:	Bedarfsweise Ausweitung der strategischen Analyse; Entwicklung von USPs, spezifischen Narrativen, Storylines, Kernbotschaften und Claims; Prüfung des Angebots am RFP; individuelles Graphikdesign, Layout und Bildkonzepte
Premium:	Präsentationsvorbereitung mit Ablaufplänen, Dramaturgie und Proben für den überzeugenden Auftritt; Team-Dynamik und Zusammenspiel

Wer in meine Pursuit-Beratung indes erst mal reinschnuppern möchte, ist herzlich eingeladen, meine Kennenlernangebote zu nutzen:

Kennenlernen:	Analyse Ihrer Angebots-Templates (gratis) PDF mit sieben relevanten Fragen zur erfolgreichen Kundenanalyse und Strategieentwicklung (gratis) Dreistündiges Erst-Training „Wie schreibe ich ein gutes Angebot?“ (200 Euro pro Teilnehmer (mindestens fünf))
----------------------	--





ÜBERZEUGENDES AUFTRETEN VOR DER ZIELGRUPPE

DAS AUFTRETEN

Ein überzeugender Auftritt bleibt auch (und gerade) in Zeiten der KI ein relevanter Erfolgsfaktor für die Anbahnung, Schaffung und Unterhaltung geschäftlicher Beziehungen. Neben meinem Portfolio „Strategische Kommunikation“ deckt mein zweiter Bereich „Überzeugendes Auftreten“ folgende Leistungen ab:

Präsentationstrainings:	Von der Dramaturgie über die Körpersprache bis zur Foliengestaltung – alles, was eine überzeugende Präsentation braucht
Rhetorikseminare:	Mit sprachlichen Mitteln überzeugen – die Kraft der Stilmittel, der Informationsarchitektur, des Erzählflusses, des Humors, der Anekdoten und Metaphern
Business-Knigge:	Anstand, Benehmen und Manieren im Umgang mit Menschen – in Partnerschaft mit der Knigge-Akademie von Clemens Graf von Hoyos
Leadership und Kultur:	Inspirieren statt gängeln – wie man Menschen führt, befähigt und ermutigt und damit eine positive Unternehmenskultur schafft
Einzel-Coachings:	Die persönliche Überzeugungskraft – Tipps und Tricks für schwierige Konversationen, Verhandlung, Akquise, Elevator Pitches und Smalltalk

DIE KEYNOTE

Ich teile mein Wissen gerne! Daher stehe ich für Ihre Kundenveranstaltungen, Partnertreffen, Konferenzen, Messen, Feste und Galas auch als Gastredner zur Verfügung und spreche über meine Themen wie etwa Kommunikation, Strategie, KI, Leadership und Unternehmenskultur.





PROFUNDE ERFAHRUNG IN PROFESSIONAL SERVICES

DIE ERFAHRUNG

Seit 2001 unterstütze ich Unternehmen dabei, ihre Kommunikation zu optimieren und damit ihre Beziehungen zu verbessern, hauptsächlich für und in sogenannten Professional Services Firms: Rechtsberatungskanzleien, Steuer- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie Consulting-Unternehmen, darunter einige Big4- und Magic Circle Firms. Zudem bin ich für Industrieunternehmen und Luxusmarken tätig und gebe Trainings zur persönlichen Kommunikation, sowie für Präsentationen und Verkaufsgespräche.

Für meine Partner und mich zählt jedoch am meisten, wie wir unsere Erfahrung aus fast 100 Jahren Kommunikationsberatung in so vielen verschiedenen Organisationen dem nächsten Unternehmen, dem nächsten Team, dem nächsten Menschen nutzbar machen können.

DER WERDEGANG

Wer man ist, bestimmt sich freilich nicht aus einer Liste akademischer Meriten und beruflicher Stationen. Es ergibt sich daraus, woran man glaubt. Wofür man einsteht und welchen Wertbeitrag man leistet. Auf Jobbezeichnungen und Jahreszahlen reduziert, liest sich mein Werdegang etwa so:

Seit 2025	The Hare – Senior Pursuit Advisor / Trainer
2024 - 2025	BDO Global Office - Global Clients & Markets Lead
2021 - 2024	BDO Germany - Head of Pursuit Excellence
2017 - 2021	Deloitte Consulting Germany - Pursuit Coach, Senior Manager
2016 - 2017	Olswang Germany - Business Development Director
2014 - 2016	Conteam GmbH Werbeagentur - Senior Copy Writer
2011 - 2012	CMS Austria/CEE - Head of Business Development
2001 - 2009	Lepus Media Marketingagentur - Gründer & Inhaber





ZIELGRUPPE UND ZEUGNIS FRÜHERER KLIENTEN

DIE ZIELGRUPPE

Meine Dienstleistungen sind besonders in Professional Service Firms erprobt. Aber auch andere Organisationen und Teams profitieren von ihrem Mehrwert:

- SAP-Partner-Unternehmen mit Lizenz- und Implementierungsgeschäft
- Industrieunternehmen mit komplexen Sales-Zyklen
- Unternehmen mit strategisch wichtigen Ausschreibungen
- Teams, die Präsentationen relevant, persönlich und überzeugend gestalten wollen

DIE BEGEISTERUNG

„Sein Beitrag hat maßgeblich zum erfolgreichen Abschluss geführt. Seine Kompetenz in der Führung des gesamten Angebotsteams war hervorragend.“

(Partner Consulting, Deloitte)

„Ein valides Konzept mit hohem Mehrwert – der Bedarf ist da, und Storytelling wird in der Zukunft des virtuellen Arbeitens noch wichtiger werden.“

(Ehem. CEO Deloitte Consulting)

„Christopher hat die Fähigkeit, Angebotssituationen strategisch zu durchdringen und hat uns sehr gute Hinweise gegeben, wie wir unsere USP herausarbeiten.“

(Partner Consulting, KPMG)

„Dabei hat er mit seinen wertvollen Hinweisen, seinem strategischen Verständnis und seiner Fähigkeit, aus den diversen Beiträgen der verschiedenen Teams eine konsistente Story und klare Key Messages zu entwickeln, in zielführender Weise zur Präsentationsdurchführung und unserem äußerst großen Erfolg dabei beigetragen.“

(Partner Audit, BDO)





ZUFRIEDENE KLIENTEN SEIT 2001

DIE REFERENZEN

Wer dazu gern ein paar Logos und Namen sehen möchte, findet sie hier!

Deloitte.

IBDO

MONTBLANC


COVIDIEN

CMS
law·tax·future

**CLIFFORD
CHANCE**

 **UNIVERSITY OF
CAMBRIDGE**
i.A. TransLegal

 **KORN FERRY**

 **Freshfields Bruckhaus Deringer**

ALLEN & OVERY

OLSWANG

BINDER GRÖSSWANG

**LANSKY,
GANZGER
partner**
L&P RECHTSANWÄLTE / ATTORNEYS

 **BEITEN BURKHARDT**

IIB
BALLWANZ

**SCHRAMM ÖHLER
RECHTSANWÄLTE**




NESPRESSO

DER KONTAKT

Ich freue mich auf Ihren Anruf, Ihr E-Mail oder eine Vernetzung auf LinkedIn!

Christopher Genss von Greverode

Wien: +43 676 9461154 vienna@thehare.eu

München: +49 176 30636780 munich@thehare.eu

LinkedIn: www.linkedin.com/in/greverode/

