

### Visionär, Macher, Business-Romantiker

Der Handels- und neuromerchandising®-Experte Bert Martin Ohnemüller blickt zurück auf drei Jahrzehnte Erfahrungen im Bereich Marketing und Vertrieb. In seinen lebendigen Vorträgen erzählt Ohnemüller was er aus Praxis, Hirnforschung und Evolutionsbiologie über den Umgang mit Menschen und über sich selbst gelernt hat. Er möchte seinen Lebenserfolg weitergeben und versteht sich als Brückenbauer zwischen Business & Menschlichkeit. Er gibt Impulse und Denkanstöße die Welt mit anderen Augen zu sehen und möchte einen jeden an seine Einzigartigkeit erinnern. In seinen lebendigen Vorträgen überzeugt er durch Charisma und die Fähigkeit sich auf sein Publikum einzulassen und dieses mit zu reißen.



## „Von der Freude zur Wahrheit zum Erfolg.“

### Vortragsthemen

#### LEAD | SPEAK | INSPIRE

Über die drei wesentlichen Elemente erfolgreicher Unternehmens- und Lebensführung.

#### Von der Freude zur Wahrheit zum Erfolg

Was wir aus Hirnforschung, Evolutionsbiologie und 30 Jahren praktischer Erfahrung über den Umgang mit Menschen lernen können.

#### Die Biologie der Loyalität

Erfolgreiche Marken verkaufen keine Produkte, sondern Zugehörigkeit.

#### Vom Kunden und Mitarbeiter geliebt werden

Verkaufen kommt von Verstehen

### Seminare | Trainings | Coachings

#### LEAD | SPEAK | INSPIRE

Wege und Methoden die zu einem erfüllten Berufs- und Privatleben führen, und die Nachhaltigkeit als strategische Unternehmensaufgabe greifbar machen.

### Vita

- 2010 - heute Geschäftsführer der neuromerchandising® group GmbH & Co. KG
- 2003 - 2010 Inhaber und Geschäftsführer der Bert Martin Ohnemüller GmbH & Co. KG
- 1988 - 2002 Inhaber und Geschäftsführer der BMO GmbH
- 1986 - 1988 Promotionmanager bei Richardson WICKpharma (heute Procter & Gamble)
- 1981 - 1986 Verkaufsförderung MAGGI GmbH
- 1983 - 1985 Abendstudium an der Akademie für Kommunikation
- 1976 - 1978 Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann

### Publikationen

- Lead Speak Inspire (2015)
- Neues Denken. Neues Handeln. (2014)
- Mehr Erfolg am Point of Sale (2004)



### Key Facts:

- > 35 Jahre Erfahrung
- > 300 Kunden
- > 1000 Projekte
- > 300 Vorträge
- > 200 Workshops

### Bisherige Kunden u.a.:

- Ferrero
- Edeka
- Senseo
- Tchibo
- Herta
- Weber
- Porsche
- ASA
- Karstadt
- Sony
- Beiersdorf
- Lavazza

### Auszeichnungen:

- POPAI President's Award
- General Manager Award
- Verkaufsförderungspreis
- Salescup

### Lehraufträge:

- Steinbeis Hochschule Berlin
- Hochschule Furtwangen
- American University of Iraq
- Institut für Marketing und Kommunikation Wiesbaden