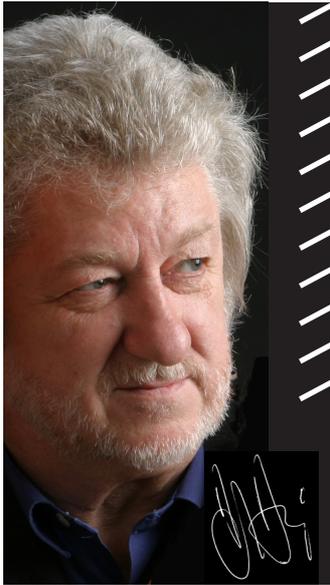


# Beratung auf Erfolgsbasis\*

Ein Angebot, das sich jeder Unternehmer leisten kann.  
Aber nicht jeder Berater !



## Bernd F.J.H. Brosig

\* 1947 in Babenhausen bei Illertissen  
1969 Verlagskaufmann im  
W.Kohlhammer Verlag, Stuttgart

### Fortbildung berufsbegleitend:

1973 Werbeassistent VWA  
1978 Fachkaufmann **Marketing VWA**  
an der Verwaltungs- u. Wirtschafts-  
akademie, Stuttgart  
1981 Abitur m. Engl. u. Franz.  
am Abendgymnasium in Stuttgart

### Studium berufsbegleitend:

**WVL, Politik u. Philosophie**  
immatrikuliert an der Uni-Stuttgart  
von 1981 bis 1985  
Im Selbststudium: **Aktuelle Hirn-  
forschung und Neuro-Marketing**

Mitglied der Internat. Gesellschaft für Philosophische Praxis igpp.org  
Gründungsmitglied d. Berufsverbandes für Philosophische Praxis bv-pp.eu

### 39 Jahre Beratungs-Praxis:

als Marketing-/Werbeberater u.  
Texter in den Werbeagenturen  
SERVICE-WERBUNG Dr. Rolf  
Kummer, Stuttgart für WZG  
Württembergischer Wein, ALCAN  
Aluminium Nürnberg, AS-  
MOTOR Esslingen ● Werbe-  
agentur K.G. EBERLE Schwä-  
bisch Gmünd für WMF Metall-  
waren Geislingen, STEIFF  
Plüschtiere Giengen/Brenz ●  
WGS Stuttgart für INTERFUNK  
Ditzingen, FORMAT-Küchen  
Haiger, PIONEER Bremen,  
ACO Andernach u. Rendsburg  
● ab 1977 bis 1989 **freiberuf-  
lich** als Marketing-/Werbebe-  
rater und Texter der Stuttgarter  
CARL GABLER WERBEGE-  
SELLSCHAFT für TRAUB  
Reichenbach/Fils 12 Jahre,  
AZUPHARMA Ditzingen,  
CENTRA-BÜRKLE Schönaich,  
TESTO TERM Lenzkirch/Schw.  
ROTBAND-Matratzen-Verband,  
SCHLEICHER & Co intern. AG  
Markdorf, ENDRESS+HAUSER,  
MED+ORG., PPE-Leiterplatten,  
FREUDENSTADT, WILD BAD,  
BAD MERGENTHEIM, 12 Jahre,  
**Eigene Kunden ab 1985:**  
SCHWABEN-BRÄU Stuttgart,

SAPPORO Draft Beer, Tokio  
CRATONI-Räder Steinenberg,  
CICLO SPORT München,  
AMBIENTE LA MANCHA-Möbel  
Sonseca, Spanien, SCHRÖTER-  
Lufttechnik, Rudersberg, 12 Jahre,  
BAHMÜLLER Plüderhausen (Well-  
pappe-Verarbeitungs-Systeme, Schleif-  
maschinen, Spannzeuge) 7 Jahre,  
BOLEY / CITIZEN, Esslingen (Dreh-  
maschinen), 6 Jahre, GLM-NEU-  
MANN Werkzeugmaschinenhandel,  
ITT Cannon GmbH, Weinstadt,  
seit Januar 2003

### Zielsetzung und Persönlichkeit:

Begleitende Beratung kleiner u. mittel-  
ständischer Unternehmen zur Optimie-  
rung der Kommunikation (intern/extern)  
als Voraussetzung für den Unterneh-  
menerfolg und Förderung persona-  
ler Leistungsbereitschaft im Rahmen  
motivierender Unternehmenskultur.  
Mit der Fähigkeit zur Vereinigung von  
leidenschaftlichem Engagement, nüch-  
terner Analyse, Kompetenz, Praxiser-  
folgen, Kreativität u. visionärem Geist  
bin ich in der Lage, einen wirkungs-  
vollen Beitrag zu leisten - **Philosophi-  
sche Praxis** als Gedankenaustausch  
mit Geschäftsinhabern und Führungs-  
kräften inbegriffen. (s. Modul » 9 «)

73660 Urbach, Schubertstr. 27, 07181 - 2 10 11

Die praktische Ausübung der begleitenden  
Beratung ist auch **modulweise möglich** !

Zum Kennenlernen ideal: **Modul » 9 «**

## Module

1

**Innovative Marketing-Mix-Beratung**  
für Erfolg mit Ihren Produkten, Handwerks- u.  
Dienstleistungen: lokal, regional, global !

2

Gemeinsame Entwicklung einer definierten  
**Corporate Identity** mit daraus resultierenden  
progressiven Unternehmenszielen

3

Analyse und Beratung bei der Ergänzung be-  
währter Kommunikationsformen durch aktuel-  
le **elektronische Medien und das Internet**

4

Strategie- und **Kreativitäts-Entwicklung** im  
Bereich **Produkt-Innovation** und **Werbung**  
- bei Bedarf Erarbeitung der Zielvorgaben für  
die Werbeabteilung oder für die Werbeagentur  
in Form professioneller Briefings

5

Aktivierung der **Öffentlichkeitsarbeit** und  
Pflege von Redaktionskontakten - Formulie-  
rung von PR-Informationen; Beratung, Kon-  
zeption und Redaktion zur Realisierung einer  
attraktiven Hauszeitung

6

Übernahme von **Ghostwriter-Aufgaben** für  
alle betrieblichen und gesellschaftlichen An-  
lässe (Reden, Grußworte, Briefe....)

7

Persönlichkeitsentwicklung in Form von Klein-  
gruppen- und Einzelpersonen-**Coaching**

8

**Sinnstiftende** Seminare zur Förderung der  
**Mitarbeitermotivation**

9

**Begleitung auf Geschäftsreisen** (auch im  
Verkauf) u. Nutzung der Reisezeit für aktuel-  
len Informationsaustausch u. philosophischen  
Gedankenaustausch mit Führungskräften

\* **Erfolgsbasis** heißt im Rahmen dieses Angebotes:

Ich halte es für richtig, die Höhe der Honorierung meiner Leistungen, nachdem sie von mir erbracht sind, dem Auftraggeber zu überlassen. Denn: die Wertschätzung einer Beratungsleistung für ein Unternehmen kann nur aus der Perspektive des jeweiligen Unternehmens selbst und somit uneinheitlich erfolgen. In den USA sind individualisierte Preise und Leistungen („Egonomics“) bereits Praxis. SPIEGEL 2/2004, S~74 / Den Erstkontakt betrachte ich als meine Investition zur Wahrung meines Prinzips:  
**»Überzeugen Sie mich, dann werde ich für Sie überzeugen«.** KONTAKT: [www.brosig-kommunikation.de](http://www.brosig-kommunikation.de) (A 11-2010)