



Anne M. Schüller

Führende Expertin für das Touchpoint Management
und eine kundenzentrierte Unternehmensführung



Profil von Anne M. Schüller, führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Zur Person

Die Diplom-Betriebswirtin Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote Speaker, mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin und Business Coach. Sie gilt als führende Expertin für eine kundenzentrierte Unternehmensführung und ist Wegbereiterin des Touchpoint Management im deutschsprachigen Raum. Zuvor war sie weit über 20 Jahre im Top-Management internationaler Unternehmen tätig. 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Vom Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie zur Top-Voice 2017 und 2018 sowie vom Business-Netzwerk Xing zum Spitzenwriter 2018 und zum Top Mind 2020 gekürt. 2019 wurde sie mit dem BestBusinessBook Award ausgezeichnet. HR Performance kürte sie zur HR-Influencerin.

Sie zählt zu den gefragtesten Speakern im deutschsprachigen Raum. Auf Kongressen, Tagungen Präsenzveranstaltungen und Online-Events hält sie hochkarätige, motivierende und zugleich praxisnahe Impulsvorträge zur kundenzentrierten Unternehmensführung, zum Übermorgengestalten in den Unternehmen sowie zu Customer Touchpoint Management, Kundenloyalität und Empfehlungsmarketing. Zu diesen Themen führt sie auch Power-Workshops durch. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Customer Touchpoint Manager und zertifizierte Orbit-Organisationsentwickler aus. Zu ihren Kunden zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft.

Ihre aktuellen Bücher heißen „Zukunft meistern“ und "Bahn frei für Übermorgengestalter". Ihr Top-Buch „Die Orbit-Organisation - In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft“ wurde Finalist beim International Book Award 2019. Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde Mittelstandsbuch des Jahres 2012. Für ihr Buch "Kundennähe in der Chefetage" erhielt sie den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008. Insgesamt hat sie 18 Managementbücher verfasst sowie fünf Hörbuch-Editionen herausgebracht. Sie schreibt regelmäßig Kolumnen und Fachbeiträge in der Wirtschafts- und Fachpresse. Wenn es um das Thema Kunde geht, zählt sie zu den meistzitierten Experten.

Sie ist Gastdozentin an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ). Zuvor war sie Gastdozentin an der Universität St. Gallen (Institut für Dienstleistungen und Tourismus), an der BAW München (Bayerische Akademie für Werbung und Marketing) und am Management Center Innsbruck (MCI). Sie hatte ferner Lehraufträge an der Hochschule Deggendorf (MBA-Studiengang Strategisches Marketing) sowie an der Steinbeis Hochschule Berlin.



Profil von Anne M. Schüller, führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Vortrags- und Workshop-Themen

Inspirierend, praxisnah und unterhaltsam zeige ich in meinen packenden Impulsvorträgen anhand vieler Beispiele und einzigartiger Tipps, wie sich ein Unternehmen heute aufstellen muss, um fit für die digitale Zukunft zu werden: zugleich hochrentierlich - und zutiefst human. Meine Themen:

Zukunft meistern: So wird man zu einem Überflieger der Wirtschaft

Zukunft beginnt mit neuem Denken, dem dann Taten folgen. Übermorgengestalter, Innovatoren und Zukunftsversther im Unternehmen sind dabei ein echter Wettbewerbsvorteil.

Die Unternehmensorganisation für morgen: menschlich, agil, digital

Was Unternehmen zukunftsfähig macht: Wandel, Kundenzentrierung und das Orbit-Modell. „So sieht das Unternehmensmodell der Zukunft aus“, sagt das Wirtschaftsmagazin Capital.

Wie Customer Experience gelingt: Kundenkommunikation in digitalen Zeiten

Nicht (nur) Analytics, Big Data und Algorithmen, sondern vor allem Menschenkenntnis, Emotionen und Einfühlungsvermögen führen gerade in durchdigitalisierten Zeiten zum Ziel.

Das Touchpoint-Management und die Customer Journey

Kundenzentrierung: Wie Sie die Käuferlebnisse an den einzelnen Touchpoints optimieren, bestehende Kundenbeziehungen festigen und hochwertiges Neugeschäft sichern

Mit treuen Kunden und aktiven Empfehlern zum Unternehmenserfolg

Kundenloyalität, Empfehlungsmarketing und der Kunde als Fan: Wie Sie durch treue Immerwieder-Kunden und begeisterte Empfehler dauerhaften Erfolg und satte Gewinne erlangen.



Profil von Anne M. Schüller, führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Referenzen

„Hiermit möchte ich mich persönlich noch einmal ganz herzlich für Ihren Einsatz am CX Forum bedanken! Ihre Gesamtnote beträgt 1,1. Das ist mit Abstand die beste Bewertung.“

Mag. Sonja Prodingner, Projektleiterin Wirtschaftsforen, SUCCUS GMBH

„Von Ihrem Vortrag zum Thema Touchpoint Management waren die Teilnehmer unserer Sommerakademie besonders begeistert. Mit der Note 1,1 haben Sie von allen 20 Referenten die beste Bewertung erhalten.“

Dr. Matthias Lung, Akademie-Direktor, Bayerische Akademie für Werbung und Marketing, München

„Das Highlight unserer Handelsblatt-Jahrestagung war der Vortrag von Anne M. Schüller! Die 150 Teilnehmer haben ihrem Vortrag die Bestnote gegeben. Bei über 20 verschiedenen Referenten ist das eine großartige Leistung.“

Christian Tobergte, Fachgruppenleiter EUROFORUM/Handelsblatt Veranstaltungen

„Ich möchte mich bei Ihnen für den hervorragenden Vortrag bedanken. Seit mehr als 20 Jahren im Vertrieb ist mir nichts Treffenderes untergekommen.“

Frank Lehmann, Expansionsmanager Vodafone

„Vom Applaus her zu schließen war Schüllers Vortrag für die meisten Zuhörer das Highlight der Impact 08 in Graz.“

Das Branchenmagazin HORIZONT über den Marketingkongress mit acht Spitzenreferenten

„Ihr Vortragsabend war ein voller Erfolg. Wir werden beglückwünscht, Sie als Referentin gewonnen zu haben.“

Prof. Dr. Thomas Bartscher, Leiter Managementcenter Deggendorf

„Ihren Vortrag habe ich mit großer Begeisterung verfolgt und genossen. Es war sensationell und mit Sicherheit der beste Vortrag, den ich seit Jahren gehört habe. Die Welt braucht Denkanstöße wie diese und tolle Menschen wie Sie, die so dermaßen begeisterungsfähig vermitteln können.“

Frank Beuchler, Allianz Generalvertretung



Profil von Anne M. Schüller, führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Bücher (Auswahl)

Anne M. Schüller: **Zukunft meistern. Das Trend- und Toolbook für Übermorgengestalter.**
Gabal Verlag 2023, 232 Seiten

Anne M. Schüller: **Bahn frei für Übermorgengestalter. 25 Quick Wins für Innovatoren und
Zukunftsversther.** Gabal Verlag 2022, 216 Seiten

Anne M. Schüller, Alex T. Steffen: **Die Orbit-Organisation. In 9 Schritten zum
Unternehmensmodell für die digitale Zukunft.** Gabal Verlag 2019, 312 Seiten

Anne M. Schüller, Norbert Schuster: **Marketing-Automation für Bestandskunden.** Mehr
Umsatz mit der Wasserlochstrategie, Haufe Verlag 2017, 276 Seiten

Anne M. Schüller, Alex T. Steffen: **Fit für die Next Economy.** Zukunftsfähig mit den Digital
Natives, mit einem Vorwort von Prof. Wippermann, Wiley Verlag 2017, 271 Seiten

Anne M. Schüller: **Touch.Point.Sieg.** Kommunikation in Zeiten der digitalen
Transformation, Gabal Verlag 2016, 380 Seiten, Trainerbuch des Jahres 2016

Anne M. Schüller: **Das neue Empfehlungsmarketing.** Durch Mundpropaganda und
Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen. BusinessVillage Verlag 2015, 300 Seiten

Anne M. Schüller: **Das Touchpoint-Unternehmen.** Mitarbeiterführung in unserer neuen
Businesswelt. Gabal Verlag 2014, 368 Seiten, Managementbuch des Jahres 2014

Anne M. Schüller: **Touchpoints. Auf Tuchfühlung mit dem Kunden von heute.**
Managementstrategien für unsere neue Businesswelt, mit einem Vorwort von Prof. Dr.
Gunter Dueck, Gabal Verlag 2012, 350 Seiten, Mittelstandsbuch des Jahres 2012

Anne M. Schüller, Torsten Schwarz (Hrsg.): **Leitfaden WOM Marketing.** Die neue
Empfehlungsgesellschaft, Marketing-Börse 2010, 448 Seiten

Anne M. Schüller: **Kundennähe in der Chefetage.** Wie Sie Mitarbeiter kundenfokussiert führen,
Orell Füssli Verlag 2008, 256 Seiten, ausgezeichnet mit dem Wirtschaftsbuchpreis 2008



Profil von Anne M. Schüller, führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Kontakt

Anne M. Schüller
Anne Schüller Management Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.com

Social Media Seiten

<http://blog.anneschueller.de>
<http://linkedin.anneschueller.de>
https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller
<http://facebook.touchpoint-management.de>
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>