



## Schwerpunkte:

- Verkauf
- Service
- Change Management
- Vision und Strategie
- Führung
- Moderation

## Veröffentlichungen:

| **„Tapfere Helden in der Akquise:“**

Wie Sie mit Mut und Spaß neue Kunden gewinnen, Wiley Verlag 2006 |

| **„Authentisch verkaufen: Von der schlichten Kopie zum brillanten Original, Wiley Verlag 2008 |**

## High Performance Solutions GmbH

Ölmühle 1 | 34454 Bad Arolsen

Geschäftsführer:

Dipl. Kfm. Hans Vialon | Dipl.-Soz.Päd. Günter Herrmann

Tel: +49 56 91/ 62 88 00

office@hpsolutions.de | hpsolutions.de

## Hans Vialon Dipl. Kfm. Geschäftsführer

- Studium der Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing in Münster
- Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Distribution und Handel an der Universität Münster
- Leiter Marketing/Vertrieb im Bereich Nahrungsmittel
- Seit 18 Jahren selbständig als Berater,
- Erste Beratungsfirma 1985 gegründet
- Verschiedene Leitungspositionen als Interims-Manager im Verkauf und Marketing
- NLP-Trainer
- Core Energetic Therapeut
- Verschiedene Kommunikations- und Coachingausbildungen

