



## Kurzvorstellung 2018-19



### **HOPMANN GmbH Führungsberatung & Verkauf**

Matthias Hopmann wurde als Sohn eines Neurologen und Psychiaters in eine grosse Wirtschaftsfamilie hineingeboren. So entwickelte er hohe analytische Fähigkeiten, die er mit seiner Leidenschaft für Wirtschaft verband: Nach seinem Sankt Galler Schulaufenthalt, seiner (Industriekaufmann-)Lehre in Berlin und seinem Studium zum „Diplom-Kaufmann“ (= lic. oec. / Master) an der Uni Tübingen, verdiente er erste Sporen bei Heinz Nixdorf, Price Waterhouse und Motorola, wo er jeweils weltweit tätig war. 1996 machte sich Matthias Hopmann selbständig und kehrte in die Schweiz zurück. Er lebt bis heute mit seiner Schweizer Frau und seinen 2 Kindern in Winterthur.

Die impulsgebende Führungsberatung & der nachhaltige Verkauf sind strategisch, taktisch und operativ menschheitlich erfolgreicher mit dem HOPMANN-ABC:

- **Analyse – Koordinations – Konzeptions – Umsetzungsberatung (AKKURat)**
- **Best-Practice-Check** (optional mit Golf)
- **Coaching** (optional mit Spielkarten)

So hat er Regierungs- und Finanzinstitute im KMU-Bereich „Neue Länder“ beraten, woraus u. a. das Solar Valley in Deutschland entstand; erstellte Nutzungskonzepte für Stadion- und Einkaufszentren (Fussball-EM in der Schweiz und Österreich) und dank eigener erfolgreicher Führungs-/Verkaufserfahrung (Best Boss/Salesman-of-the-Year) bietet er authentische Beratung und Programme an. Als Nachfolger von Konrad Adenauers Rhetoriktrainer führt er dessen Kurse weiter und erhielt für seine Erfindungen „Creativity“ Auszeichnungen.

Weitere Informationen: [www.hopmann.ch](http://www.hopmann.ch)