



Dieter Lange

Dieter Lange studierte Betriebswirtschaftslehre und Psychologie, verbrachte viele Jahre mit ethnischen Studien verschiedener Kulturen. Er verfügt über breite Erfahrung aus der Wirtschaft als Produktmanager sowie als Marketingmanager und verbindet stets westliches Wissen mit östlichen Weisheiten.

Er zählt zu jenen seltenen Top-Führungskräfte-Trainern, von denen entscheidende Impulse für Veränderungen in Unternehmen ausgehen. Dieter Lange stimuliert besonders durch seine positive und optimistische Art – geht jedoch auch Konflikten in Veränderungsprozessen nicht aus dem Weg.

Seine brillante Rhetorik, bewegende Sprachbilder und Metaphern machen seine Auftritte zu einzigartigen Erlebnissen in freier Rede. Lange ist auf Kongressen meist das Highlight!



„Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch!“

Themen

› **Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch**

- Niemand steht uns und dem Erfolg im Weg - nur wir selbst
- Wie du führst, ist – wer du bist
- Der Königsweg zum Erfolg – intrinsische Motivation
- Wer Menschen führen will, muss erst sich selber führen können

› **Satte Löwen jagen nicht**

- Erfolgreich ganz oben – und nun, was ...
- Die hohe Kunst, sich selbst zu verkaufen

› **Burnout**

- Die selbst gestellte Falle oder – die ganz andere Sicht auf ein Massenphänomen: ein Ansatz, der falsche Grundannahmen widerlegt und der dort Fragen stellt, wo wir glaubten, die Antworten schon zu wissen

› **Wer immer in den Spuren anderer wandelt, muss sich nicht wundern, wenn er keine Eindrücke hinterlässt**

- Die Führungsqualität der Zukunft – Veränderungskompetenz
- Märkte im Wandel! – Unternehmen im Wandel! – Menschen im Wandel?
- Exzellentes Change-Management – qualitative Transformation auf hohem Niveau

› **Du musst heute sein, was Du morgen werden willst**

- Vom guten Manager zum excellenten Leader

Referenzen & Presse

Dieter Lange ist seit 20 Jahren gefragter Referent, Trainer und Coach für Führungskräfte- und Verkaufsseminare, u. a. bei Bayer, Bertelsmann, Gruner & Jahr, IWC, Lindt & Sprüngli, Novartis, Siemens, Unilever und für viele andere Konzerne in Europa, Asien und den USA. Er ist Coach von Spitzenmanagern und Vorständen in mehreren europäischen Top-Unternehmen.

„Top-Coach Dieter Lange stellt schon mal unbequeme Fragen ... fördert Leistungsträger wie Spitzensportler“ **stern**

„Provozierte, dozierte und faszinierte: Referent Dieter Lange traf den richtigen Nerv.“ **Sales Profi**

„Die Pädagogik von Dieter Lange ist vortrefflich. Sie ist an der Spitze der Zeit.“ **Trend**

„Welch einen bleibenden Eindruck haben Sie hinterlassen!“ **Financial Times**

„Einer der 10 Erfolgsmacher in Deutschland.“ **Focus**

„I do not remember witnessing such a level of interest and attention from H-B-S students.“ **Harvard-Business-School**

Dieter Lange ist Referent u. a. an der Harvard-Business-School, WHU Vallendar, ZFU-Zürich.

Kontakt

Dieter Lange
 Schulheide 13
 21227 Bendestorf
 Tel. 04183 - 7491
 Fax 04183 - 7499
 Mobil 0171 - 799 18 70
 www.dieter-lange.com
 info@dieter-lange.com

Medien



Dieter Lange
Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch
 ISBN: 978-3-430-20088-2 €22.00



Dieter Lange

Dieter Lange studied business administration and psychology and spent many years on the ethnical study of various cultures. He has extensive experience in business as a product manager, as well as marketing manager and constantly combines western knowledge with eastern wisdom.

He is among those rare top management trainers who provide strong impetus for change in companies. Dieter Lange stimulates in particular through his positive and optimistic style – but he does not walk away from the issue of conflicts arising during change processes.

His brilliant rhetoric, moving linguistic images and metaphors turn his presentations into unique adventures in free speech. He is usually the highlight of every congress!



“You recognize winners from the start – losers too!”

Themes

› You recognize winners from the start – losers too!

- Nobody stands in our way or blocks the road to success - only we do
- How you lead is – who you are
- The royal path to success – intrinsic motivation
- Those who want to lead people, should first be able to lead themselves

› Well-fed lions do not hunt

- Successful at the top – and now, what ...
- The great art of selling yourself

› Burnout

- The self-set trap or – a completely different view of a mass phenomenon: An approach which refutes false assumptions and asks questions where we believe we know the answer already

› People who always walk in the tracks of others should not wonder that they leave no impressions

- The management quality of the future – change competence
- Changing markets! – Changing companies! – Changing people?
- Excellent change management – top level qualitative transformation

› Today you have to be the person you want to be tomorrow

- From a good manager to an excellent leader

References & Press

For 20 years, Dieter Lange has been a sought-after speaker, trainer and coach for management and sales seminars at Bayer, Bertelsmann, Gruner & Jahr, IWC, Lindt & Sprüngli, Novartis, Siemens, Unilever and many other companies in Europe, Asia and the USA. He acts as coach for top managers and executive boards in several top European companies.

“Top Coach Dieter Lange indeed asks uncomfortable questions ... promotes top performers like top athletes”
stern

„Provoked, lectured and fascinated: Speaker Dieter Lange touched the right nerve.“
Sales Profi

“The educational theory of Dieter Lange is prime. It is state of the art.“
Trend

“What a lasting impression you have left behind!“
Financial Times

“One of the 10 success makers in Germany.“
Focus

“I do not remember witnessing such a level of interest and attention from H-B-S students.“
Harvard Business School

Dieter Lange is a lecturer at Harvard Business School, WHU Vallendar, ZFU-Zürich.

Contact

Dieter Lange
Schulheide 13
21227 Bendestorf
Tel. 04183 - 7491
Fax 04183 - 7499
Mobile 0171 - 799 18 70
www.dieter-lange.com
info@dieter-lange.com

Media



Dieter Lange
Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch
ISBN: 978-3-430-20088-2 € 22.00