

# SPEAKERBOOKING



## Reto Blum

Speaker, Unternehmer & Autor



Keynote Speaker, Entscheidungsarchitekt, Unternehmensberater  
Sprachen: D / E

### Bio

Reto Blum ist Entscheidungsarchitekt, Unternehmer, Buchautor, Dozent und Keynote Speaker. Er referiert europaweit an nationalen und internationalen Konferenzen, Foren und Events immer dann, wenn Einblicke in das Verhalten und Entscheiden der Menschen gefragt sind (Behavioral Economics). Mittels Live-Experimente mit den Teilnehmenden erlebt sein Publikum hautnah, wie wir Menschen wirklich funktionieren und wie man mit diesem Wissen systematisch erfolgreicher wird. Seine Referate sind wenig theoretisch, sondern vielmehr praktisch und voller interaktiver und unterhaltsamer Momente. Er versteht sich als «Edutainer», was sich in einer ausgewogenen Balance zwischen Wissensvermittlung und kurzweiliger Unterhaltung äussert. Humor, Authentizität und mitreissende Präsenz machen ihn zu einem begehrten Redner. Mit seiner Expertise, die verhaltensökonomischen Erkenntnisse auf verschiedene betriebswirtschaftliche Fragestellungen anwendbar zu machen, gehört er zu einer raren Spezies.

### Tätigkeiten

- Reto Blum begleitet Unternehmer und Organisationen aller Branchen, welche in den Bereichen Product Management, Marketing, Kommunikation, IT, Verkauf & Beratung von den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie profitieren wollen
- Reto Blum leitet Workshops, Trainings und doziert an Fachhochschulen zu den Themen: Kundenzentrierung, Verhaltensökonomie in Vertrieb, Verkauf & Kommunikation
- Reto Blum bringt dabei über 20 Jahre Vertriebs-, Marketing-, IT- & Product Management-Erfahrung mit. Seine Kundenprojekte liefern nachweislich signifikante Verbesserungen und messbar mehr Erfolg

### Vortragsthemen

- Der Homo Oeconomicus ist tot – Es lebe Homer Simpson!
- Unsere Entscheidungen - Der Schlüssel zu systematisch mehr Erfolg
- Sind wir wirklich Herr und Frau über unsere Entscheidungen?
- Wie tickt mein Kunde? – Kundenzentrierung 2.0 dank Verhaltensökonomie
- Eine Reise zu den menschlichen Entscheidungsmustern
- Es hat sich AUSVERKAUFT! – Wie man Kaufentscheidungen gestaltet, statt zu verkaufen
- Teure Entscheidungen: Wie wir Geld ausgeben (sollten)!

### Themen / Expertisen

- Verhaltensökonomie (Behavioral Economics) und Entscheidungsgestaltung
- Kaufentscheidungen
- Entscheidungskompetenz
- Vertrieb (Verkauf, Beratung, Marketing, Kommunikation, Product Management)
- Unternehmensentwicklung
- Digitalisierung

### Tätigkeiten/Aus- & Weiterbildungen

- 2020 Buch-Veröffentlichung «Es hat sich AUSVERKAUFT!»
- 2019 Markenregistrierung HUMAN DECISION DESIGN MODEL®
- 2018 Gründung Institut für Entscheidungsgestaltung
- 2015 Weiterbildung in Verhaltensökonomie & Gründung Einzelfirma
- 2005 – 2018 Verschiedene Führungsaufgaben in Marketing, Vertrieb, Unternehmensnachfolge, Data Management
- 2007 – 2009 Master of Advanced Studies in Bank Management
- 1998 – 2003 Jura Studium und Lizentiat an der Rechtswissenschaftlichen Fakultät Zürich



Contact & Booking Agent: Jannick (Tai) Tongmool

E-Mail: [contact@speakerbooking.ch](mailto:contact@speakerbooking.ch)

Tel.: +41 44 366 61 20