

Info & Buchung:
www.unternehmen-erfolg.de
Service-Telefon 0700/83 26 78 33
(max. 12 ct/Min. aus dem dt. Festnetz, ggf. abweichende Mobilfunktarife)

Von den Besten profitieren

2011/12



Die 10-teilige Vortragsreihe
mit TOP-Referenten



HAUS DER TECHNIK

Außeninstitut der RWTH Aachen
Kooperationspartner der Universitäten Duisburg-Essen
Münster - Bonn - Braunschweig



Unternehmen **Erfolg**

Von den Besten

Die Erfolgsgeschichte geht weiter: Die etablierte Vortragsreihe „Von den Besten profitieren“ 2011/12 geht ins dritte Jahr. Unternehmen Erfolg hat wieder zehn erstklassige Experten aus vielfältigen Wissensgebieten für Sie ausgewählt. Erleben Sie zehn Abende voll packendem Infotainment für gehobene Ansprüche. Eine Bereicherung für alle, die höher hinaus wollen – beruflich wie privat.

10 Montagabende - jeweils 19.30 - 21.15 Uhr
(Einlass 18.30 Uhr, Gespräche mit den Referenten bis 22.00 Uhr)



HAUS DER TECHNIK

Außeninstitut der RWTH Aachen
Kooperationspartner der Universitäten Duisburg-Essen
Münster - Bonn - Braunschweig

Veranstaltungsort: Haus der Technik, Hollestraße 1, 45127 Essen

Infos & Buchung unter: www.unternehmen-erfolg.de

Informieren Sie sich noch heute!

E-Mail: info@unternehmen-erfolg.de

Service-Telefon: 0700 / 83 26 78 33*

Fax: 0700 / 83 26 32 93*

Marlene Krenn

Internationaler Mentalcoach & ganzheitliche
Erfolgstrainerin

**Wenn alles möglich wäre,
was würdest DU dann tun?**

Montag, 12. September 2011



1

Wir werden uns gemeinsam sehr bewährte Möglichkeiten aus dem mentalen Training anschauen, um Leistungsgrenzen überwinden zu können und so auch die tägliche Informationsflut und Komplexität besser meistern und effektiver nutzen zu können sowie mögliche Ängste aufzulösen. Tauchen Sie ein in Ihr VOLLES Leistungspotential, Ihr wahres Selbstbewusstsein, Ihre volle Ausstrahlung und Anziehungskraft Ihres inneren Diamanten! Staunen Sie, wie viel mehr in Wirklichkeit möglich ist, und zu welchen gesunden und nachhaltigen Leistungen auch Sie imstande sind.

Dirk Kreuter

Trainer des Jahres 2010

Neukunden mit System
Das Ende der Kaltakquise

Montag, 10. Oktober 2011



2

Die Akquise neuer Kunden wird aufgrund der ständigen Reizüberflutung immer schwieriger. Potenzielle Kunden stumpfen für Neues immer mehr ab, fühlen sich sogar durch Marketing und Akquise belastigt. Lernen Sie erfolgreiche Alternativen zur klassischen Akquise kennen: Praxiserprobt, sofort anwendbar, völlig unkompliziert und erfolgreich in jeder Zielgruppe. Erfahren Sie, wie Sie höhere Trefferquoten in Ihrer Neukundengewinnung erzielen, darüber hinaus Stammkunden binden und Ihre lead-time radikal reduzieren.

Alexander Groth

Führungsexperte, Professional Speaker,
Bestsellerautor

**Führungsstark
in alle Richtungen**

Wie Sie Mitarbeiter, Chefs und
Kollegen richtig führen

Montag, 07. November 2011



3

Führungskräfte kämpfen auf mehreren Ebenen: Sie bekommen Druck von oben und unten, müssen mit ihren Managerkollegen gleichzeitig kooperieren und konkurrieren und ihre eigene Entwicklung ständig den unbarmherzig steigenden Anforderungen anpassen. Alexander Groth erläutert, wie Sie Ihr Team zu hoher Leistung führen, mit den Kollegen auf gleicher Ebene kooperativ umgehen ohne sich von der Konkurrenz ausstechen zu lassen und Ihre Ideen und Interessen bei Ihrem Vorgesetzten erfolgreich durchsetzen.

Cristián Gálvez

Infotainer, Bestsellerautor, „Deutschlands
führende Persönlichkeitstrainer“ (SAT.1)

**Persönlichkeit
schafft Wirkung!**

Überzeugen, motivieren, begeistern

Montag, 05. Dezember 2011



4

Der Experte für wirkungsvolle Selbstinszenierung inspiriert Menschen dazu, auf den Bühnen des Lebens erfolgreicher zu sein. Lernen Sie, wie Sie sich von Ihrer besten Seite zeigen. Der mehrfach ausgezeichnete Infotainer analysiert die Erfolgsprinzipien Hollywoods und zeigt, wie jeder Mensch durch Emotionen begeistern kann. Dabei verbindet er modernste Erkenntnisse aus der Psychologie mit seiner Erfahrung als Produzent und Infotainer zu einem einzigartigen Gesamtkonzept. Cristián Gálvez schafft Wirkung.

profitieren

2011/12

Anitra Egler

360° Kommunikationsexpertin, Marketing- und Medienberaterin

Überkommuniziert, aber uninformiert?

Erste Hilfe. Einfache Regeln. Mehr Erfolg.

Montag, 16. Januar 2012

E-Mail, Handy, Web, Social Media: Wir sind dauerabgelenkt, statt aufmerksam. Wir reagieren, statt zu agieren. Wir sind überkommuniziert, aber uninformiert. Sie investieren Ihre wertvolle Zeit täglich in digitale Kommunikation und das Internet? Holen Sie sich 101 Prozent zurück und sichern Sie sich Ihren Return on Internet-Investment: Die besten Tricks, Links, Apps und Regeln für mehr Zeit, mehr Produktivität, mehr Effizienz, mehr Wissen, mehr Arbeitsspaß und mehr Erfolg. Plus: Wie Sie die Macht über Ihre Kommunikation zurückgewinnen und stressfrei digital kommunizieren.



5

Klaus-J. Fink

Vertriebsspezialist mit der Kernkompetenz Neukundengewinnung

Empfehlungsmarketing

Kunden zum Nulltarif

Montag, 06. Februar 2012

Empfehlungsmarketing gilt zu Recht als der „Königsweg der Neukundengewinnung“. In den letzten Jahren ist vor allem in harten Verdrängungsmärkten aufgrund der permanenten Reizüberflutung die Zahl der qualifizierten Terminanbahnungen bei der herkömmlichen Telefonakquise stetig zurückgegangen. Wer als Verkäufer weiterhin erfolgreich agieren will, setzt auf systematisches Empfehlungsmarketing. Und das ist lernbar! Bauen Sie Ihre rhetorischen Fähigkeiten aus, um den einfachsten und elegantesten Weg der Neukundengewinnung professionell zu beherrschen!



6

Thomas Burzler

Profitseller und Experte für Verkauf und Vertrieb

„Mission Profit“

Praktische Strategien für bessere Preise und mehr Gewinn

Montag, 05. März 2012

„Sie sind teurer als Ihr Wettbewerb!“ - dieser Satz ist typisch in einer Zeit, in der „Geiz geil“ ist und Kunden im Internet nach Schnäppchen suchen. Lernen Sie die Argumente und Strategien kennen, die Top-Verkäufer nutzen und ihre Kunden mit Mehrwert anstatt mit dem Preis überzeugen. Sie erzielen damit Abschlüsse trotz höherer Preise. Thomas Burzler gibt Ihnen praktische Tipps, mit denen Sie schon am nächsten Tag bessere Preise erzielen. Sie reagieren künftig gelassener auf das „Sie sind teuer!“ des Kunden und geben weniger Nachlässe als bisher - garantiert!



7

Monika Matschnig

Diplom Psychologin und Experte für Körpersprache, Wirkung und Performance

Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.

Lassen Sie Ihre Leistungen sichtbar werden!

Montag, 26. März 2012

Eine positive Ausstrahlung, eine überzeugende Wirkung und ein flexibler Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen sind der Schlüssel zum Berufserfolg. Unser Körper - Haltung, Gestik, Mimik, Stimme - macht über 80% unserer Wirkung aus. Wollen Sie souveräner auftreten, den Umgang mit Kunden und Präsentationen verbessern, die Signale des Körpers erkennen oder andere für sich begeistern, kurzum in Summe besser wirken? Im Vortrag erfahren Sie wie es geht. Und denken Sie daran: Wir wirken immer - die Frage ist nur Wie?



8

Edgar K. Geffroy

Der Business Pionier für inspirierende Kundenstrategien und Vermarkter für Neues

Das einzige, was stört, ist der digitale Kunde

Kunden kaufen heute anders

Montag, 23. April 2012

Die gesamte Wirtschaft befindet sich mitten in einer digitalen Revolution. Märkte und Menschen verändern sich dramatisch. Der Kunde ist heute immer online. Dieses „Evernet“ ist die größte Herausforderung für jedes Unternehmen. Denn Firmen verlieren ihre Macht. Zum einen an den Kunden direkt oder zum anderen an große Technologie-Giganten, die als Türsteher der neuen Wirtschaft den Marktzugang kontrollieren. Dieser Vortrag zeigt, wie aus den geänderten Gegebenheiten neue Chancen entstehen.



9

Raphaella Dell

Managementtrainerin, Coach, Schauspielerin

Schlag nach bei Shakespeare

Eine erstaunlich aktuelle Fallstudie nach Shakespeares „Henry V.“

Montag, 14. Mai 2012

Shakespeare goes Business: Die Geschichte seiner Reifung vom verspielten Prinzen zum verantwortlichen Herrscher bietet ebenso unterhaltsam wie gehaltvoll Anschauungsmaterial für moderne „Heldenreisen“ in die Welt der Wirtschaft - und Antworten auf die wichtigsten Führungsfragen: Wie funktioniert die Motivation von Teams? Steht mein Team hinter mir, wenn ich es rufe/brauche?



10

ANMELDECoupon

Ausfüllen, abschicken, weiterkommen.

10 Montagabende – jeweils von 19.30 – 21.15 Uhr (Einlass 18.30 Uhr)
Veranstaltungsort: Haus der Technik, Hollestraße 1, 45127 Essen

Erlebnispvorträge
ab 49,90 Euro

Anzahl der
Teilnehmer:

Dabei sein für:

499,- Euro* bei Buchung aller zehn Abende im Abonnement

Ersparnis: 200,- Euro – 10 Abende für nur 499,- Euro statt 699,- Euro gegenüber dem Einzelkauf

69,90 Euro* bei Buchung eines einzelnen Erlebnispvortrags

Sie erhalten **einzelne Eintrittskarten, die jederzeit übertragbar**, jedoch vom Umtausch ausgeschlossen sind. Auch ideal als Mitarbeiter- oder Kundengeschenk. Am besten schnell anmelden, die Anzahl der Plätze ist limitiert.

Anzahl der Teilnehmer an folgenden Einzelveranstaltungen:

<input type="text"/>	1 Marlene Krenn	Wenn alles möglich wäre, was würdest DU dann tun?	12.09.2011
<input type="text"/>	2 Dirk Kreuter	Neukunden mit System	10.10.2011
<input type="text"/>	3 Alexander Groth	Führungsstark in alle Richtungen	07.11.2011
<input type="text"/>	4 Cristián Gálvez	Persönlichkeit schafft Wirkung!	05.12.2011
<input type="text"/>	5 Anitra Eggler	Überkommuniziert, aber uninformiert?	16.01.2012
<input type="text"/>	6 Klaus-J. Fink	Empfehlungsmarketing	06.02.2012
<input type="text"/>	7 Thomas Burzler	„Mission Profit“	05.03.2012
<input type="text"/>	8 Monika Matschnig	Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.	26.03.2012
<input type="text"/>	9 Edgar K. Geffroy	Das einzige, was stört, ist der digitale Kunde	23.04.2012
<input type="text"/>	10 Raphaela Dell	Schlag nach bei Shakespeare	14.05.2012

Faxen oder senden Sie den ausgefüllten Coupon an: Fax 0700 / 83 26 32 93*, Unternehmen Erfolg GmbH,
Ismaninger Str. 47, 85356 Freising, Service-Tel. 0700 / 83 26 78 33*

Oder buchen Sie direkt im Internet: www.unternehmen-erfolg.de

Name, Vorname: _____

Rechnungsanschrift:

Rechnungsempfänger: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen vom Veranstalter Unternehmen Erfolg über dessen Produkte unter der von mir angegebenen Adresse, Telefonnummer oder E-Mailadresse zu erhalten. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen. Bitte unterschreiben Sie Ihre Einverständniserklärung.

Datum, Unterschrift: **X** _____

Zahlungsweise:

Kreditkarte Mastercard Amex Visa Karten-Nr.: _____ Gültig bis: _____

Überweisung

Bankeinzug (nur über deutsche Banken und Sparkassen):

Kreditinstitut, Ort: _____

BLZ: _____ Konto-Nr.: _____

Unterschrift des Kontoinhabers/Karteninhabers: **X** _____



HAUS DER TECHNIK

Außeninstitut der RWTH Aachen
Kooperationspartner der Universitäten Duisburg-Essen
Münster - Bonn - Braunschweig



Unternehmen **Erfolg**