

Prof. Samy Molcho Prof. Dr. Jens Weidner Dr. Rolf H. Ruhleder Alexander Groth Ingrid Amon Antony Fedrigotti René Borbonus Dr. Hans-Georg Häusel Hermann Scherer Markus Hofmann

Von den Besten profitieren

Die 10-teilige Vortragsreihe
mit Top-Referenten

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

Das Medienhaus Neue OZ und Unternehmen Erfolg® präsentieren Ihnen erstmals in Osnabrück hochinteressante Themen und erstklassige Referenten. Erleben Sie zehn Abende voller Wissen und Praxis, die bestens geeignet sind, Sie beruflich und privat weiterzubringen. Zehn Abende für alle, die sich an der Spitze orientieren und nicht am Durchschnitt.

Veranstaltungsort:

OsnabrückHalle, Niedersachsen-Saal,
Schlosswall 1-9, 49074 Osnabrück

Der **Startabend** am 31.03.2011 mit Prof. Samy Molcho findet im **Kongress-Saal** statt.



10 Donnerstagabende – jeweils 19.30 - 21.15 Uhr
(Einlass 18.30 Uhr, Gespräche mit den Referenten bis ca. 22.00 Uhr)

Infos & Buchung unter

www.unternehmen-erfolg.de

Informieren Sie sich noch heute!

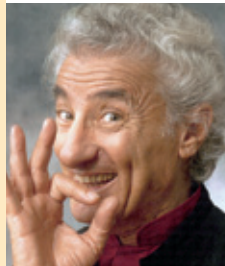
E-Mail: info@unternehmen-erfolg.de

Service-Telefon 0700 – 83 26 78 33* · Fax: 0700 / 83 26 32 93*



OsnabrückHalle

1 Prof. Samy Molcho 31.03.2011



Internationaler Körpersprachspezialist

Körpersprache des Erfolgs

Was Sie schon immer über Körpersprache wissen wollten...

Der internationale Meister der Körpersprache begeistert seine Zuhörer ein ums andere Mal mit seinem unglaublichen Wissen. Wer möchte nicht seinen Gesprächspartner besser einschätzen können? Er zeigt anhand konkreter Situationen, wie Körpersprache funktioniert und wie sie gezielt eingesetzt werden kann. So lernt man die Signale des Gegenübers zu deuten und selbst die richtigen Signale zu senden, denn: Keine Bewegung ist zufällig.

2 Prof. Dr. Jens Weidner 14.04.2011



Anti-Aggressivitäts-Trainer® und Kriminologe

Die Peperoni-Strategie

Setzen Sie sich durch um Gutes zu tun

Positive Aggression ist das Kraftwerk in der Führungskraft, das Durchsetzungsstärke erst freisetzt! Die Persönlichkeit erfolgreicher Menschen sollte über 80% Sozialverträglichkeit, Teamgeist und Konsensfähigkeit verfügen. Vor allem aber braucht sie 20% Durchsetzungsstärke und Biss zum Erfolg, um Stress-Situationen durchzustehen und nicht aus Konfliktscheu und Harmoniesucht falsche Entscheidungen zu treffen. Und nur um diese 20% positive Aggression geht es.

3 Dr. Rolf H. Ruhleder 12.05.2011



Härtester und teuerster Rhetoriktrainer

Feuerwerk der Rhetorik

Die Kunst zu überzeugen – in allen Lebenslagen

Er verlangt viel. Gilt als „harter Hund“ in der Branche. Bringt die Redekunst und das Verhandlungsgeschick von Top-Managern, Politikern und Führungskräften auf Vordermann. Mit direkten und vor allem wirksamen Methoden. Er sagt und zeigt, was geht, wie es geht – und wie nicht. Und wie Sie mit Dialektik und Schlagfertigkeit Ihre eigenen Ziele realisieren. Und der Erfolg gibt ihm Recht. Die trainierten Führungskräfte lernen sich durchzusetzen und schwören auf ihn.

4 Alexander Groth 16.06.2011



Führungsexperte, Professional Speaker, Bestsellerautor

Führungsstark in alle Richtungen

Wie Sie Mitarbeiter, Chefs und Kollegen richtig führen

Führungskräfte kämpfen auf mehreren Ebenen: Sie bekommen Druck von oben und unten, müssen mit ihren Führungskollegen 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.

Infos & Buchung: www.unternehmen-erfolg.de

Die 10-teilige Vortragsreihe mit Top-Referenten

5 Ingrid Amon

01.09.2011



Profilierteste Stimm-Trainerin im deutschsprachigen Raum, Bestsellerautorin

Die Macht der Stimme

Ihre Stimme als Erfolgsfaktor

Die Stimme hat Macht und ist ein oft unterschätztes Kriterium für die Karriere: Unsere Wirkung auf Andere hängt zu nahezu 40 Prozent vom Klang der Stimme ab und nur zu 7 Prozent vom Inhalt. Ihr Ton lässt hören, ob Sie zu Ihren Anliegen stehen oder nur Lippenbekenntnisse abgeben. Können Sie mit Ihrer Stimme begeistern, motivieren, bewegen, überzeugen, führen? Ingrid Amon lässt Sie in einem dynamischen Vortrag die beeindruckende Wirkung sprechtechnischer Basisübungen erleben. Sie finden mehr Zustimmung und größeren Anklang mit einer trainierten, ausdrucksstarken Stimme.

6 Antony Fedrigotti

29.09.2011



Experte für Persönlichkeitsentwicklung und Gedankenmanagement

Powerthinking®

Mentale Erfolgsstrategien für Gewinner

Wo entstehen Erfolg, Gesundheit, Zufriedenheit, Lebensfreude und Glück? Im Kopf! Erfolgreiche Menschen kennen die mentale Macht ihrer Gedanken. Sie kennen die Möglichkeiten ihres Unterbewusstseins und setzen diese Kräfte zielgerichtet ein. Die Kraft Ihres Denkens öffnet Ihnen mit den richtigen mentalen Techniken ungeahnte Möglichkeiten. Antony Fedrigotti lehrt, dass jeder zum Erfolg geboren ist, und dass es unter Nutzung der mentalen Stärken gelingt, das eigene Potenzial zielgerichtet einzusetzen. Erleben Sie, wie er tiefgehende Zusammenhänge der Persönlichkeit einfach und praxisnah darstellt.

7 René Borbonus

10.11.2011



Top-Experte für wirkungsvolle Rhetorik

Mit Worten Spuren hinterlassen

Kommunikation, die fesselt und begeistert

Rhetorik, die Schönheit der Kommunikation - wer Menschen überzeugen und mitreißen möchte, sollte die Königsdisziplin des gesprochenen Wortes beherrschen. Überlassen Sie es nicht dem Zufall, wie Sie in Gesprächen wirken, und fesseln Sie Ihr Gegenüber mit brillanter Rhetorik. René Borbonus hält ein Plädoyer für moderne Rhetorik, was mehr als die Politur von Informationen bedeutet. Auf unvergleichliche Weise werden hier Sachlichkeit und Begeisterung zusammengeführt. Erleben und erlernen Sie geballte Kommunikationskraft.

8 Dr. Hans-Georg Häusel

08.12.2011



Bestsellerautor und internationaler Konsumenten- und Marketingexperte

Brain Views

Warum Kunden kaufen

Die Hirnforschung zeigt: Der rationale und bewusste Kunde ist ein Mythos. Über 80% der Kaufentscheidungen fallen unbewusst aufgrund emotionaler Programme im Gehirn. Auch der Preiskauf hat seine eigene unbewusste Logik, die man geschickt umgehen kann. In seinem spannenden Vortrag stellt Dr. Hans-Georg Häusel die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung für Marketing und Verkauf vor und zeigt anhand vieler Fallbeispiele, wie man einen Logenplatz im Kopf des Kunden erobern kann.

9 Hermann Scherer

26.01.2012



Businessexperte und renommierter Buchautor

CQ-Chancenintelligenz

Was haben die anderen, was ich nicht habe?

Warum suchen manche lebenslang Chancen - während andere sie täglich nutzen? Viele sind mit ihren Lebensresultaten nicht wirklich zufrieden, glaubend, dass es keine besseren Chancen gab. Chancenintelligenz bedeutet Chancen zu erkennen und diese zu nutzen. In enger werdenden und immer dichter besetzten Märkten ist diese Fähigkeit aus mehrfacher Sicht wichtig: Ein hoher »CQ« befähigt, privat und beruflich neue Chancen und damit neue Ideen, Vorgehensweisen, Kunden oder Märkte zu erobern. Das Vortragserlebnis reflektiert, polarisiert und stellt in Frage.

10 Markus Hofmann

16.02.2012



Gedächtnisexperte und Keynote-Speaker

Ihr Gedächtnis - das 8. Weltwunder

Bringen Sie Ihr Gedächtnis auf Hochtouren

Durch seine lebendige Art in Kombination mit Spaß und Humor sowie interessantem und verblüffendem Know-How wird das Training des „Gedächtnismuskels“ zum Impuls-Erlebnis für die Zukunft. In vielen praktischen Übungen erleben Sie, welche außerordentlichen Leistungen auch Ihr Gedächtnis vollbringen kann. Erfahren Sie, wie Sie sich spielend Namen und Gesichter, Fach- und Allgemeinwissen sowie komplexe Sachverhalte merken können.



ANMELDECOUPON AUSFÜLLEN, ABSCHICKEN, WEITERKOMMEN.

10 Donnerstagabende – jeweils von 19.30 – 21.15 Uhr (Einlass 18.30 Uhr)

Veranstaltungsort: OsnabrückHalle, Niedersachsen-Saal, Schlosswall 1-9, 49074 Osnabrück
Der Startabend am 31.03.2011 mit Prof. Samy Molcho findet im **Kongress-Saal** statt.

**Erlebnispvorträge
ab 49,90 Euro**

Anzahl der Teilnehmer: **Dabei sein für:**

49,90 Euro* Bei Buchung aller zehn Abende im Abonnement
Ersparnis: 200,- Euro – 10 Abende für nur 499,- Euro gegenüber dem Einzelkauf

69,90 Euro* Bei Buchung eines einzelnen Erlebnispvortrags

NEU & EXKLUSIV: Die 100 ersten Bucher des Abonnements erhalten gratis die aktuelle UE-BOX zur Wissensvertiefung zu Hause im Wert von 249,- Euro, nicht im Handel erhältlich. Die Box erhalten Sie zum ersten Vortragstermin.

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:

1	<input type="checkbox"/>	Prof. Samy Molcho	Körpersprache des Erfolgs	31.03.2011
2	<input type="checkbox"/>	Prof. Dr. Jens Weidner	Die Peperoni-Strategie	14.04.2011
3	<input type="checkbox"/>	Dr. Rolf H. Ruhleder	Feuerwerk der Rhetorik	12.05.2011
4	<input type="checkbox"/>	Alexander Groth	Führungsstark in alle Richtungen	16.06.2011
5	<input type="checkbox"/>	Ingrid Amon	Die Macht der Stimme	01.09.2011
6	<input type="checkbox"/>	Antony Fedrigotti	Powerthinking®	29.09.2011
7	<input type="checkbox"/>	René Borbonus	Mit Worten Spuren hinterlassen	10.11.2011
8	<input type="checkbox"/>	Dr. Hans-Georg Häusel	Brain Views	08.12.2011
9	<input type="checkbox"/>	Hermann Scherer	CQ-Chancenintelligenz	26.01.2012
10	<input type="checkbox"/>	Markus Hofmann	Ihr Gedächtnis – das 8. Weltwunder	16.02.2012

Faxen oder senden Sie den ausgefüllten Coupon an: Fax 0700/83 26 32 93*, Unternehmen Erfolg® GmbH, Ismaninger Str. 47, 85356 Freising, Service-Tel. 0700/83267833* Oder buchen Sie direkt im Internet: www.unternehmen-erfolg.de

Name, Vorname: _____

Rechnungsanschrift:

Rechnungsempfänger: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

(ohne Angabe erfolgt die Rechnungsstellung zzgl. Versandkosten)

Ich bin damit einverstanden, Informationen vom Veranstalter Unternehmen Erfolg® und der Neue Osnabrücker Zeitung über deren Produkte unter der von mir angegebenen Adresse, Telefonnummer oder E-Mailadresse zu erhalten. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Datum, Unterschrift: **X** _____

Zahlungsweise:

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

Überweisung per Rechnung

Bankeinzug (nur über deutsche Banken und Sparkassen):

Kreditinstitut, Ort: _____

BLZ: _____ Konto-Nr.: _____

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