

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihre Referentin



**Anja Oser**, Geschäftsführerin [PARLA GmbH & Co. KG](#)

- geb. 1968, seit über 20 Jahren Expertin für erfolgreiches Sprechen, Führen und Selbstmanagement
- Gründerin und Geschäftsführerin der PARLA GmbH & Co. KG, Heidelberg
- Sprecherzieherin/ Sprechwissenschaftlerin (DGSS), Sprachwissenschaftlerin (Anglistik/Romanistik)
- Systemischer Coach, internationaler NLP Master, **wingwave®**-Coach, Integraler Businessberater, Unternehmensberaterin, Organisationsentwicklerin nach Trigon und SySt
- Mitglied im Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS) und im Rhetorikforum
- Mitglied der Vollversammlung der IHK Rhein-Neckar
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch, Französisch

### Vortragsthemen

- |  |  |
|--|--|
| ■ <b>Der erste Eindruck zählt</b>                                      | ■ <b>Aufgeräumt – Ordnung auf dem Schreibtisch und im Kopf</b>                           |
| ■ <b>Präsentieren mit Pfeffer</b>                                      | ■ <b>Meetings erfolgreich gestalten</b>  |
| ■ <b>Stimme macht Erfolg</b>   | ■ <b>Stimmig führen</b>  |
| ■ <b>Gelassen klingeln – Auch bei Stress den richtigen Ton treffen</b> | ■ <b>Feedback, das wirkt! – Der vertrauensvolle Leader</b>                               |
| ■ <b>Worte wie Klebstoff – Gewinnende Rhetorik</b>                     | ■ <b>Mit Mitarbeitergesprächen motivieren</b>  |
| ■ <b>Auf den Punkt gebracht – Kurz, klar und knackig zum Ziel</b>      | ■ <b>Flexibel führen – Improvisation ist gefragt</b>                                     |
| ■ <b>Verblüffen statt bluffen – Souverän re-agieren</b>                | ■ <b>Frau in Führung – Bereit für den nächsten Step?</b>                                 |
| ■ <b>Stress lass' nach – Fit zum Ziel</b>                              | ■ <b>You make the difference – create competitive advantages through your appearance</b> |

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 1: Der erste Eindruck zählt!

### Vortragsinhalte

Für den 1. Eindruck gibt es keine zweite Chance. Hart aber wahr. Wussten Sie, dass Ihre optische Wirkung und Ihre Sprechweise dabei noch ausschlaggebender sind als der sprachliche Inhalt? Die Art und Weise wie Sie etwas sagen, entscheidet darüber, was beim anderen ankommt.

Was können Sie tun, damit Ihre körpersprachlichen Signale und der Klang Ihrer Stimme schon Sympathie und ein offenes Ohr bei Ihrem Gesprächspartner erzeugen?

Die Referentin, Frau Oser, wird Ihnen zeigen mit welchen einfachen Mitteln Sie auf Ihre Präsenz, Ihren Stimmklang und Ihren sprecherischen Ausdruck Einfluss nehmen und diesen verändern können. Sie werden verblüfft sein, wie Sie schon damit Ihre Wirkung verändern und einen bemerkenswerten Eindruck hinterlassen.

## Titel 2: Präsentieren mit Pfeffer

### Vortragsinhalte

Was nützt Ihnen das beste Produkt, die genialste Idee und das überzeugendste Marketingkonzept, wenn es Ihnen nicht gelingt, es gewinnend zu präsentieren?

Entscheidungen werden nach dem Gefühl getroffen – und ein Gefühl können Sie nur als Mensch erzeugen. Nur wenn Sie selbst etwas mit Begeisterung verkaufen, wird auch Ihr Gegenüber begeistert sein. Eine begeisternde Präsentation ist nicht nur fachlich brillant und technisch ansprechend aufbereitet, sondern sie lebt von einem charismatischen Präsentator. Wie Sie souverän auftreten und sich und Ihre Sache professionell präsentieren, das erfahren Sie in diesem Vortrag.

## Titel 3: Stimme macht Erfolg

### Vortragsinhalte

Ob wir wollen oder nicht, wir wirken immer! Aber wirken wir immer so, wie wir wollen? Ein gelungener erster Eindruck vermittelt Kompetenz und schafft Vertrauen – auf den ersten Blick haben Körpersprache und Stimme mehr Aussagekraft als das gesprochene Wort. Die Stimme ist Sympathieträger Nr. 1 und nicht nur am Telefon unsere akustische Visitenkarte. Sie entscheidet, ob das Gegenüber das Gesagte annimmt oder nicht. Wenn Sie möchten, dass Ihre Worte wirklich ankommen, ist es wichtig, dass Sie sie mit Körper und Klang unterstützen. Das ist nicht immer einfach, vor allem in Stresssituationen.

Hier erfahren Sie, wie Sie den Atem zur Entspannung aber auch als Betonungsmittel einsetzen, wie Sie mit einfachen Mitteln Ihre Präsenz und Ihren Stimmklang positiv beeinflussen und mit Sprechausdruck Ihre Zuhörer beeindrucken. Sie werden verblüfft sein, wie zum Beispiel Artikulation und Melodieführung Ihre Wirkung verändern und wie Sie durch Ausdruck einen bemerkenswerten Eindruck machen. Überzeugen Sie mit einem stimmigen Auftritt!

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### **Titel 4: Gelassen klingen – Auch bei Stress den richtigen Ton treffen**

#### **Vortragsinhalte**

Unsere Stimme ist unsere akustische Visitenkarte. Diese gilt es zu pflegen. Doch verschiedene Faktoren wie Zeitdruck und verstimmte Anrufer verstimmen auch Sie und können zu Stimmstörungen führen. Wie können Sie Sympathie und Kundennähe über den heißen Draht noch besser aufbauen? Was tun, wenn Stress zu Heiserkeit führt? Dieser Vortrag gibt Ihnen Tipps, wie Sie an ihrem Sprechverhalten und ihrem Umgang mit Stress arbeiten können, um Ihre Wirkung zu optimieren.

Sie erfahren hier, wie Sie langfristig konzentriert, ausgeglichen und stimmlich fit bleiben. Sprechen ist ein komplexes Zusammenspiel von Persönlichkeit, Situation, Einstellung, Stimmung, Körpersprache, Atmung, Stimme und Sprechtechnik. Hier erfahren Sie, wie Sie in jeder Situation den richtigen Ton finden. Sie lernen, wie Sie Ihre Stimme kräftigen, Sie aber auch entspannen und schonen können, damit Sie gut gestimmt und gut bei Stimme sind.

### **Titel 5: Worte wie Klebstoff – Gewinnende Rhetorik**

#### **Vortragsinhalte**

Sprache ist mächtig. Wir können dasselbe sehr unterschiedlich ausdrücken – und damit sehr unterschiedliche Wirkung erzielen. Worte sind die Kleider der Inhalte. Die Verpackung ist wichtig, um die Botschaft an Mann und Frau zu bringen. Die Rhetorik liefert uns Quellen, aus denen wir speisen können, um kraftvoll zu formulieren wie Sie mit Salz und Pfeffer schmackhaft reden, damit Ihre Zuhörer das Gesagte aufnehmen und richtig verdauen, das erfahren Sie in diesem Vortrag.

### **Titel 6: Auf den Punkt gebracht – Kurz, klar und knackig zum Ziel**

#### **Vortragsinhalte**

„Fassen Sie sich kurz!“ Diese Aufforderung kommt Ihnen sicher bekannt vor. Ob Kollege, Mitarbeiter oder Geschäftsführer, alle stehen unter Zeitdruck. Deshalb steht für Informationsphasen nur wenig Zeit zur Verfügung. Informationen müssen also auf das Wesentliche zusammengefasst und mit klarer logischer Struktur übermittelt werden. Ob Reden, Texte, Diskussionen oder Präsentationen: Wer seine Zielgruppen erreichen will, muss auf den Punkt kommen. Schnell, präzise und gekonnt.

Dieser Vortrag Training liefert Ihnen leicht anwendbare Techniken aus der Rhetorik, wie Sie das, was Sie übermitteln möchten, auf den Punkt bringen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Gedanken besser strukturieren und zielgerichtet formulieren. Sie erleben, wie Sie mit kurzen Sätzen und unterstützender Betonung Ihren Worten das nötige Gewicht geben.

Sie lernen Wichtiges von Unwichtigem zu trennen und Inhalte auf den Punkt zu bringen – und nehmen Ihren Tool-Koffer mit Tipps und Tricks mit.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 7: Verblüffen statt bluffen – Souverän re-agieren**

### **Vortragsinhalte**

Ihnen fallen die besten Antworten immer erst nach einer schwierigen Situation ein? Sie möchten endlich Ihre Sprachlosigkeit in schwierigen Situationen überwinden, doch mit Schlagfertigkeit Schläge zu verteilen ist Ihnen zuwider? Dann lernen Sie bei diesem Vortrag, spontan und situativ zu reagieren.

In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie kreativer mit Sprache umgehen und treffendere Formulierungen finden. Sie entdecken Reaktionsmöglichkeiten, die Ihnen helfen, das Gesicht zu wahren und sich durchzusetzen. Dadurch werden Sie wortgewandter und selbstbewusster, auch unter Stress.

Überwinden Sie Ihre Sprachlosigkeit bei Einwänden, schwierigen Fragen oder Angriffen! Erleben Sie, wie befreiend es ist, mit Sprache in hohem Tempo und entspannt spielerisch umzugehen.

## **Titel 8: Stress lass' nach – Fit zum Ziel**

### **Vortragsinhalte**

Viele fühlen sich nach einem Arbeitstag müde und ausgelaugt und fragen sich, was Sie am Tag eigentlich geschafft haben. Gerade weil wir täglich einer Flut von Informationen ausgesetzt sind und mit ständig neuen und verschiedenen Aufgaben konfrontiert werden, brauchen wir ein funktionierendes Stressmanagement.

Im Vortrag wird Ihnen Frau Oser einfach umsetzbare Techniken vorstellen, die einen nachhaltigen Effekt haben. Sie werden sich nicht nur positiver motivieren und besser konzentrieren können, Sie werden auch seltener krank sein.

- Was ist Stress – wann Stress zum Distress wird und wie er sich auswirkt.
- So gehen Sie erfolgreich mit inneren und äußeren Stressfaktoren um!
- Trotz Hektik gelassen, motiviert und konzentriert den Überblick behalten!
- Wie Sie sich im Büro und unterwegs spontan entspannen und fit machen können.

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### **Titel 9: Aufgeräumt – Ordnung auf dem Schreibtisch und im Kopf**

#### **Vortragsinhalte**

Türmen sich in Ihrem Büro Unterlagen und Akten? Ist Ihr E-Mail-Posteingang kurz vorm Explodieren? Wenn Sie die Last des Unerledigten auf Ihren Schultern spüren, sind Sie hier richtig.

Sie erfahren, was Sie am Aufräumen und Ordnung halten hindern könnte und wie Sie Ihren inneren Schweinehund mit Würdigung überwinden.

Sie lernen praktische Ideen und Tipps für Ihre Ablage und fürs Loslassen kennen, damit Sie dann, mit Klarheit und entspannt nach vorne schauen können.

### **Titel 10: Meetings erfolgreich gestalten**

#### **Vortragsinhalte**

Wer kennt nicht den wöchentlichen Graus ineffektiver Besprechungen, die einer der größten Zeit- und Kostenfresser in Unternehmen sind. Allein schon mit Ihrer Einladung weisen Sie die Richtung für ein effektives Meeting. Wie Sie es schaffen, dass alle Teilnehmer vorbereitet erscheinen und zielorientiert diskutieren, das erfahren Sie in diesem Vortrag. Sie sehen, wie Sie mit Ihrer Einleitung motivieren und Verständigung ermöglichen.

Sie lernen, wie Sie Meetings mit der inhaltlichen, personellen, zeitlichen, räumlichen und argumentativen Planung erfolgreich durchführen können. Spezielle Gesprächstechniken führen dazu, dass Sie künftig in Diskussionen den Schwerpunkt auf „Lösung“ statt „Problem“ setzen. Weiterhin lernen Sie Zeitkapazitäten für Meetings zu reduzieren, konkrete Ergebnisse zu erzielen und die Beteiligten zum Mitdenken zu motivieren, damit Sie die Beschlüsse erfolgreich umzusetzen.

### **Titel 11: Stimmig führen**

#### **Vortragsinhalte**

Es kommt darauf an, wie Sie etwas sagen. Weniger darauf, was Sie sagen. Die Sprechwirkungsforschung hat gezeigt, was jeder von uns im Alltag und in Beruf bereits erfahren hat: Wie wir etwas sagen, bestimmt, was davon ankommt. Die Stimme ist entscheidender für die Glaubwürdigkeit einer Person als der Inhalt des Gesagten. Sie lernen, im richtigen Moment den passenden Ton zu treffen und wie Sie mit kleinen praktischen Übungen Einfluss auf Ihren Stimmklang und den sprecherischen Ausdruck nehmen können. Hier lernen Sie,

- wie Sie durch eine deutliche Artikulation noch kompetenter und verständlicher klingen
- durch Ausdruck beeindrucken: mit Variation von Lautstärke, Tempo, Pausen und Melodie Signale setzen
- mit der Stimme Stimmungen beeinflussen
- die Macht der Sprache nutzen: positiv, bestimmt und ansprechend formulieren und argumentieren

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 12: Feedback, das wirkt! – Der vertrauensvolle Leader**

### **Vortragsinhalte**

Seit Jahrzehnten suchen Führungskräfte nach dem richtigen Weg zu führen. Einig sind sich alle dabei, dass Feedback eine wichtige Rolle spielt. Authentische und differenzierte Rückmeldungen zeigen Mitarbeitern, wo sie stehen und wo die Reise hingeht.

Gutes Feedback motiviert und baut Vertrauen auf – ein wesentliches Element zur Mitarbeiterbindung und zur Reduktion von Fehlzeiten. In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie die nötigen Rahmenbedingungen für wirksames Feedback schaffen, welche Haltung Feedback braucht und welche psychologischen Methoden Ihnen helfen, um Feedbackgespräche erfolgreich zu führen.

## **Titel 13: Mit Mitarbeitergesprächen motivieren**

### **Vortragsinhalte**

Das Mitarbeiterjahresgespräch ist eines der wichtigsten Instrumente der Personalführung.

Hier haben Führungskraft und Mitarbeiter die Möglichkeit, sich gegenseitig Feedback zu geben und die Linie für die Zukunft miteinander zu bestimmen.

Das verlangt eine gute Vorbereitung und Reflektion über die Zusammenarbeit, den Führungsstil und die Beziehung zwischen Mitarbeiter und Führungskraft.

Dieser Vortrag liefert Ihnen Hintergründe und praktische Tipps rund um das Mitarbeitergespräch. Er bereitet Sie darauf vor, professionell Beurteilungsgespräche als auch Zielvereinbarungsgespräche so zu führen, dass sie nachhaltig sind. Sie erfahren dabei, wie Sie auch schwierige Situationen souverän bewältigen.

## **Titel 14: Flexibel führen – Improvisation ist gefragt**

### **Vortragsinhalte**

Die Welt dreht sich immer schneller, die Halbwertszeit von Wissen sinkt. Change in Unternehmen ist an der Tagesordnung. Gerade in stürmischen Zeiten ist Improvisieren können gefragt. Sie brauchen ein Repertoire an Führungsstilen und trotz Stress gutes Einfühlungsvermögen.

Die neue Generation wünscht sich differenziertes Feedback und einen gewissen Freiraum bei klaren Erwartungen. Wie Sie individuell motivieren und in Ihrer Haltung flexibel bleiben, das erfahren Sie in diesem Vortrag.



# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 15: Frau in Führung – Bereit für den nächsten Step?**

### **Vortragsinhalte**

Jetzt gibt es sie – die Frauenquote. Doch sind Sie auch vorbereitet und bereit, in Führung zu gehen und diese Rolle auszufüllen? Betreiben Sie genügend Selbstmarketing, um überhaupt für eine Führungsposition ausgewählt zu werden? Zeigen Sie in Ihrer jetzigen Stellung, dass Sie Standing haben und Grenzen setzen können? Reflektieren Sie Ihre Einstellung zu Führung und lernen Sie, Profil zu zeigen, mit Körper, Stimme, Sprache und Argumentation. Stehen Sie Ihre Frau – auch in Männerwelten!

## **Titel 16: You make the difference – create competitive advantages through your appearance**

### **Vortragsinhalte**

Studies show that people rather buy because of the persuasiveness of the seller than because of his professional competence. You'll never get a second chance for your first impression. That sounds hard, but it is true. Therefore this presentation shows how you present yourself to your suppliers or your customers in a consistent way – with body language, voice and the right words. With Aristoteles' rhetorical mix you'll convince your conversation partner and lead him to your target.

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihre Referentin



**Christine Maurer-Rödig**, Image- und Persönlichkeits-Coach

- geb. 1973, Groß- und Außenhandelskauffrau
- Finanzwirtin (bbw Berlin)
- Inhaberin eines Consulting-Unternehmens
- Stylistin/Visagistin/Farb-, Typ- und Stilberaterin (zert. BIL)
- Ausbildung und Lizenzierung zur Knigge-Trainerin bei der Typakademie in Limburg (liz. TA)
- Ausbildung und Zertifizierung zum Coach (zert. FaktorP)
- Inhaberin und Geschäftsführerin von ti's: trend. image. success

### Vortragsthemen

- Mit dem ersten Eindruck „Türen öffnen“
- Überzeugendes Business-Styling
- Business Knigge – Souverän auftreten
- Mit Persönlichkeit und Ausstrahlung gewinnen
- Erfolgreiches Selbstmarketing

## Titel 1: Mit dem ersten Eindruck „Türen öffnen“

### Vortragsinhalte

Ohne es zu merken, kommunizieren wir ununterbrochen mit Menschen in unserer Umgebung. Dabei senden und empfangen wir viele Signale und es dauert nur ein paar Sekunden bis wir uns ein Bild des Gegenübers gemacht haben. Dieses Bild, dieser erste Eindruck, beeinflusst oftmals unsere gesamte zukünftige Beziehung und Kommunikation mit unserem Gesprächspartner. Insbesondere bei Präsentationen, im Erstkontakt mit Kunden, bei Bewerbungsgesprächen und anderen Situationen, in denen wir uns selbst vor jemand anderen darstellen müssen, können wir die Macht des ersten Eindrucks wunderbar für uns nutzen und mit ihm „Türen öffnen“. Türen zu einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung, einem neuen Kundenkreis oder vielleicht einer besseren Position im Unternehmen.



# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 2: Überzeugendes Business-Styling

### Vortragsinhalte

Ihr Business-Styling sollte in erster Linie Kompetenz vermitteln. Dies kann in den verschiedenen Branchen ganz unterschiedliche Formen annehmen und doch gibt es Styling-Elemente, die Sie grundsätzlich optisch kompetent wirken lassen und andere nicht. Des Weiteren sollten Sie die gängigen Business-Dresscodes kennen, nur dann können Sie situativ entscheiden, sich an diese zu halten oder sie entsprechend Ihres Typs und des Umfelds abzuwandeln. Hinzu kommt, dass jeder Mensch seine ganz individuelle Persönlichkeit und Stärken mitbringt, die beim Business-Style unbedingt mit einbezogen werden sollten.

Ihre ganz persönlichen Business-Outfits sind also abhängig von verschiedenen Faktoren, wie Persönlichkeit, Branche, Berufsbild etc.

Wirklich überzeugend wirken Sie mit Ihrem Business-Style dann, wenn Sie es schaffen, all diese Komponenten zusammenzufügen und so Ihr Styling und Ihre Garderobe Stück für Stück authentisch aufzubauen. Wohlfühl- und Erfolgsfaktor garantiert!

## Titel 3: Business Knigge – Souverän auftreten

### Vortragsinhalte

Viel wichtiger als die strenge Etikette einzuhalten ist Ihre positive Grundhaltung und der Respekt vor Ihren Mitmenschen. Aus dieser Motivation heraus zu agieren ist bereits die beste Basis für einen guten Umgang miteinander.

Die „Knigge-Regeln“ sind ein Spiegel der Zeit. Steifes Gehabe ist heute zum Glück nicht mehr gefragt. Wer unpassend gekleidet ist, dem Gesprächspartner ständig ins Wort fällt oder sich bei Tisch völlig daneben benimmt, hat es jedoch auf dem Weg nach oben schwer. Eine Studie der Universität Darmstadt belegt, ein gutes Auftreten, gute Umgangsformen und eine natürliche Souveränität, sind für die Karriere wichtiger als alle Zeugnisse. Wer diese Eigenschaften mitbringt, hat es leichter beruflich voranzukommen. Wer die Regeln kennt, fühlt sich sicher und kann souverän auftreten.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 4: Mit Persönlichkeit und Ausstrahlung gewinnen**

### **Vortragsinhalte**

Es gibt Leute, die haben's einfach. Sie halten ganz locker eine Rede vor unzähligen Menschen und die Zuschauer schauen während des Vortrags nicht ein einziges Mal auf ihre Smartphones. Sie lachen sogar an den passenden Stellen! Diese Leute kommen auf eine Party, wo sie keinen kennen, und gehen mit zehn neuen Facebook-Freunden und sechs Einladungen zum Abendessen nach Hause. Die bekommen die Führungsposition, und alle sind begeistert - andere sind fachlich kompetenter, aber wirken nicht so anziehend.

Woran liegt das bloß und was macht dieses Charisma aus?

Selten hat ein Mensch ein von Natur aus gegebenes Charisma, sondern hat diese anziehende Ausstrahlung im Laufe seines Lebens „erworben“. Das bedeutet: Sie können es auch! Gewinnen Sie Menschen mit Ihrer Persönlichkeit und Ausstrahlung.

## **Titel 5: Erfolgreiches Selbstmarketing**

### **Vortragsinhalte**

Woran erkennen Sie, dass ein Unternehmen eine Marke ist? Ein Unternehmen ist dann eine Marke, wenn seine Mitarbeiter für die Firma brennen, jeden Tag begeistert ins Büro gehen und ihre Identifizierung mit dem Betrieb stolz nach außen tragen.

Ebenso definiert sich Ihr persönlicher Marktwert nicht nur allein aus Ihrer Ausbildung, Ihren Abschlüssen, Qualifikationen und dem Werdegang, sondern viel mehr, wie Sie all das in Kombination mit Ihrem Selbstwertgefühl und Ihren inneren und äußeren Stärken leben und verkörpern.

Sie sind die Marke – finden Sie Inspiration auf dem Weg zu dem Image, das zu Ihnen (und Ihrem Unternehmen) passt.

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihr Referent



**Martin Lischka**, Experte für Burnout, Führungskräftecoaching  
Suchttherapie und Wirtschaftsmediation

- geb. 1955
- wingwave®-Coach
- Dipl. Theologe, Wirtschaftsmediator und Management-Coach
- Burnout Berater
- Spezialist für Potenzialanalyse in Auswahl und Entwicklung
- 9 Jahre Suchttherapeut an einer öffentlichen Beratungsstelle
- 10 Jahre in 2 Industriekonzernen für Weiterbildung und Personalentwicklung verantwortlich
- Seit 6 Jahren selbständiger Berater, Trainer, Coach, Mediator

### Vortragsthemen

- **BURNIE bleibt OUT**
- **Sucht am Arbeitsplatz**
- **Das Leben ist eine Ganztagschule-  
allerdings ohne Ferien**

## Titel 1: **BURNIE bleibt OUT**

### Vortragsinhalte

Viele Menschen fühlen sich vom Alltag, den eigenen Erwartungshaltungen und den Erwartungen Anderer gestresst, von den Mitmenschen enttäuscht, vom Leben im Stich gelassen. Sie empfinden sich als Opfer und nicht als Täter ihres Lebens.

Alles nur „gefühlte“ sagt Martin Lischka, der in seinem beruflichen Leben Menschen in Veränderungsprozessen begleitet. Er empfiehlt als Lebensmodell die „Selbstenwicklung“

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 2: Das Leben ist eine Ganztagschule – allerdings ohne Ferien**

### **Vortragsinhalte**

Aufgrund eingefahrener und häufig unbewusster Denkweisen verhalten wir uns immer wieder gleich und wundern uns darüber, dass wir dafür immer wieder das Gleiche und Bekannte erhalten.

Aus der Arbeit mit Führungskräften, Suchterkrankten und Burnout Geschädigten zeigt der Dipl. Theologe Möglichkeiten der Verhaltenssteuerung auf. Auf humorvolle und trotzdem ernsthafte Art hält er den Spiegel vor und will Mut machen, sich der Königsdisziplin im Leben zuzuwenden: der Veränderung der eigenen Person.

## **Titel 3: Sucht am Arbeitsplatz**

### **Vortragsinhalte**

In diesem Vortrag werden die gesamtgesellschaftlichen Zusammenhänge zum Thema Alkohol und Alkohol am Arbeitsplatz, sowie die betriebswirtschaftlichen Schäden für das Unternehmen erläutert.

Die notwendige Gesamtintervention im Sinne der Installation eines Suchtpräventionsprogrammes wird dargestellt.

Die gesundheitlichen Auswirkungen des Alkoholkonsums- und Missbrauchs liegen auf der Hand - die Auswirkungen für die Beziehungen zwischen Mitarbeitern, der Führungskraft und den Kollegen- Stichwort: Co Abhängigkeit - betreffen die Unternehmenskultur und haben bei Verleugnung weitreichende Auswirkungen.

Der Redner wirbt für Offenheit bei diesem Thema und macht allen Beteiligten Mut, den Weg zu gehen, hin zu einem „Miteinander Reden“ und nicht zu einem „Übereinander Reden“.

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihr Referent



**Dr. rer. nat. Peter Hasbach**, Diplom-Physiker

- geb. 1953
- seit 15 Jahre Industrieerfahrung als Marketing- und Vertriebsleiter, Entwicklungsleiter, Bereichsleiter und Geschäftsführer
- akkreditierter Unternehmensberater
- zertifizierter Rating Advisor
- zertifizierter NLP-Master
- Systematik und Methodenkompetenz
- ausgeprägte Kenntnisse von Branchenmechanismen
- mehrjährige Praxis im internationalen Umfeld (u.a. USA, Japan, Frankreich)

### Vortragsthemen

- Sichtweisen ändern – Unternehmen gestalten
- Umsatz steigern – aber wie?
- Führen in schweren Zeiten
- Harte Fakten durch weiche Faktoren
- Entschieden?
- Benchmarking
- Perspektive Personal

## Titel 1: Sichtweisen ändern – Unternehmen gestalten

### Vortragsinhalte

Der Vortrag beschreibt moderne Unternehmensführung als Arbeit im

- strategischen Management
- operativen Management
- Innovationsmanagement
- Komplexitätsmanagement
- Flexibilitätsmanagement.

Während die ersten beiden Managementfelder bekannte und bewährte Praxis sind, sind Innovations-, Komplexitäts- und Flexibilitätsmanagement neu. Nutzen und Methoden dieser drei Managementfelder werden beschrieben. Anhand von Fällen aus der Industrie wird den Zuhörern die praktische Umsetzung erläutert.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 2: Führen in schweren Zeiten

### Vortragsinhalte

Der Vortrag beleuchtet die Bewährungsproben, vor die sich ein/e Chef/in in Krisen gestellt sehen. Sie fragen sich:

- „Ist mein Führungsstil jetzt der richtige?“ oder
- „Bin ich der Situation überhaupt gewachsen?“ oder
- „Wie gehen meine Mitarbeiter mit der Belastung um? Wie sieht es mit ihrem Vertrauen in meine Führung aus?“ oder vielleicht auch
- „Welche harten Schnitte muss ich durchführen – und wie?“

Die selbstkritische Reflexion solcher Fragen ist der erste Schritt sich der Krise zu stellen. Der Vortrag gibt Hilfestellungen zur Bewertung der Lage sowie erprobte Handlungshilfen für die Praxis.

## Titel 3: Entschieden?

### Vortragsinhalte

Es geht darum die Phänomene und Merkmale unternehmerischer Entscheidungsprozesse zu verstehen und Erkenntnisse zur Umsetzung im eigenen Managementalltag abzuleiten.

Der Vortrag behandelt dazu folgende Aspekte:

- Die Organisation und die unternehmerische Verantwortung
- Sternzeichen Wassermann? Die Psychologie hinter den Prozessen
- Soll ich oder soll ich nicht? Wie unternehmerische Entscheidungen leichter fallen
- Die Sache mit der Intuition
- Besonderheiten im Krisen – und Change Management
- 7 Methoden zur Entscheidungsfindung
- Wie laufen *bei uns* Entscheidungen ab: ein Selbstcheck zum Mitnehmen



# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 4: Perspektive Personal

### Vortragsinhalte

Der Vortrag nimmt diese Herausforderung auf. Schwerpunkte sind:

- Von der Stellenbeschreibung, der Wahl der Anzeigen-Plattform, der Formulierung einer Anzeige, der Vorauswahl geeigneter Bewerber, den Vorstellungsgesprächen hat man viele Stellhebel zur optimalen **Personalsuche**.
- Es lohnt sich die eigenen **Stärken und Schwächen als Arbeitgeber** zu kennen. Wie beurteilen die Mitarbeiter den Führungsstil im Unternehmen, die Zusammenarbeit und die Kultur, das Gehalt, die Karrieremöglichkeiten und die Attraktivität des Standorts? Erst wenn ein Unternehmer das weiß, kann er gezielt handeln.
- Auch auf dem Arbeitsmarkt gilt das Gesetz von Angebot und Nachfrage. Heute, da gute Fachkräfte gesucht sind, muss es heißen: wie sieht unsere Firma als Arbeitgebermarke aus? Wie wichtig ist für uns **Employer Branding**, also die Vermarktung als interessanter Arbeitgeber? Wie können wir unser Employer Branding im Arbeitsmarkt gezielt gestalten?

Jedes Thema wird anhand von Beispielen aus der Praxis illustriert. Dem Zuhörer werden Elemente vorgestellt, mit denen er den für das eigene Unternehmen besten Weg findet. Wertvolle Tipps, worauf es bei der erfolgreichen Entwicklung der Arbeitgeberattraktivität zu achten gilt, ergänzen jeden Themenbereich.

Abschließend werden Fragen zur Umsetzung (Planung und Durchführung) besprochen. Der Referent gibt dazu methodische Hilfestellungen.

## Titel 5: Umsatz steigern – aber wie?

### Vortragsinhalte

Der Unterschied zwischen den Besten und dem Durchschnitt der Wettbewerber liegt im gezielten und konsequenten Einsatz der Mittel. Anhand von Praxisbeispielen aus dem Mittelstand werden erfolgreiche Methoden aus Marketing und Vertrieb dargestellt.

Schwerpunkte des Vortrags sind:

- B2B – wer ist mein Kunde?
- Von der Produkt- zur Marktorientierung
- Das Alleinstellungsmerkmal – mehr als nur ein Zauberwort?
- Systematische Akquise – wie geht das?
- Marketing und Vertrieb steuern – aber wie?

Die Zuhörer entdecken im Laufe des Vortrags interessante Ansätze für ihr eigenes Unternehmen und überprüfen in den anschließenden Fragen, welche der dargestellten Methoden sich anzuwenden lohnen.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 6: Harte Fakten durch weiche Faktoren

### Vortragsinhalte

- BASEL II: die wichtigsten Hintergründe
- Internes / externes Rating
- Rating-Kriterien und Rating-Fragen
- Hard Facts / Softs Facts
- Zum Umgang mit den Banken
- Ein Rating-Check

Für die unternehmerische Praxis besonders hilfreich ist die konkrete Auseinandersetzung mit Rating-Fragen. Hierzu wird ein anonymisierter Rating-Check durchexerziert. Dieser gemeinsame fiktive Rating-Check ist Schwerpunkt des Vortrags, denn er gibt den Zuhörern Gelegenheit, sich mit ihren spezifischen Situationen und Problemen spielerisch auf ein Banken-Rating vorzubereiten.

## Titel 7: Benchmarking

### Vortragsinhalte

- Zweck und Methodik
- Anwendungsfelder und Beispiele
- Ein Benchmark-Projekt im Detail

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihre Referentin



**Henriette Konschill**, Expertin für Moderation und Improvisation

- geb. 1967, seit 16 Jahren Expertin für Spontaneität, Präsenz, Improvisation, Teambuilding und Stimme
- Musikstudium: Universität für Musik und Darstellende Kunst, Wien und Mozarteum, Salzburg
- Schauspielausbildung: École Philip Gaulier, London
- Gesangslehrausbildung bei Danja Lukan, Wien
- Improvisationstheaterausbildung bei nationalen und internationalen Lehrern, wie Keith Johnston und Randy Dixon
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch

### Vortragsthemen

- ...und dann mussten wir improvisieren!
- Geschichten im Moment erfinden!

## Titel 1: ....und dann mussten wir improvisieren!

### Vortragsinhalte

Ein Plädoyer für die Aufwertung des Begriffes "Improvisation"! Wir alle improvisieren täglich und sollten diese wunderbare Fähigkeit selbstbewusster und zielgerichteter einsetzen. Denn eine erfolgreiche Improvisation folgt klaren Regeln und ist das absolute Gegenteil von Chaos! Impulsvortrag zur Vorstellung von Improvisation als Trainingsmethode.

## Titel 2: Geschichten im Moment erfinden

### Vortragsinhalte

Spannende Geschichten können Informationen kompakt zusammenfassen, als Gleichnisse dienen oder die Zuhörer auf einen Vortrag neugierig machen. Wir sind von Geschichten umgeben und viele Berufsgruppen nutzen Geschichten für ihre Arbeit.

Dieser Vortrag stellt Theorien zum Storytelling und zur Improvisation vor. Praktische Übungen trainieren spontanes Geschichtenerfinden und zeigen sinnvolle Möglichkeiten zur Anleitung von Einzelpersonen und Teams. Denn verschiedene Aspekte des Geschichtenerfindens, wie z.B. die unterschiedlichen Charaktere und Rollen einer Geschichte oder das gemeinsame Erzählen und Erfinden im Team, können im Rahmen von Trainings sehr variabel eingesetzt werden.

Dauer: ca. 1,5 Stunden, inkl. PowerPoint Präsentation und praktischen Übungen.

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihre Referentin



**Vera Thumsch**, Gehirn- und Gedächtnistrainerin, Speakerin, Autorin

- geb. 1973, seit 5 Jahren Expertin für Gehirn- und Gedächtnistraining, gehirngerechtes Arbeiten, Zeit- und Stressmanagement, erfolgreiches Lernen & Medienerziehung
- Trainerin für Mentale Aktivierung (MAT) und Mentale Relaxation (MRT<sup>®</sup>, Gesellschaft für Gehirntraining e.V.)
- Diplom-Kauffrau univ. mit fachspezifischer Fremdsprachenausbildung in Englisch und Spanisch
- 10 Jahre Berufserfahrung als Produktmanagerin und Projektleiterin (Finanzdienstleistungsbranche, IT Consulting)
- Über 8 Jahre ehrenamtliche Tätigkeit in leitender Funktion

### Vortragsthemen

- **Mentale Aktivierung & Gedächtnistraining**
- **Prüfungsphasen erfolgreich managen**

## Titel 1: Mentale Aktivierung & Gedächtnistraining

### Vortragsinhalte

Schnelles Denken und Reagieren, strukturiertes Arbeiten sowie die Fähigkeit, trotz aller Alltagshektik noch bewusst abschalten zu können, sind in der modernen Wissens- und Informationsgesellschaft der Schlüssel zu mehr Erfolg und Lebensqualität.

Wie Sie sich auf Knopfdruck konzentrieren, Ihre Merkfähigkeit spürbar erhöhen und dadurch Ihre Leistungsfähigkeit insgesamt wirksam steigern können, erfahren Sie in diesem Impulsvortrag. Nutzen Sie die Chance und erweitern Sie Ihre Methodenkompetenz!

## Titel 2: Prüfungsphasen erfolgreich managen

### Vortragsinhalte

In kürzerer Zeit mehr behalten, weniger Stress und jederzeit Frau bzw. Herr der Lage zu sein - wünschen Sie sich das auch manchmal, wenn die Prüfungen unaufhaltsam näher rücken und das Lernstoffgebirge immer größer statt kleiner wird?

In diesem Vortrag erfahren Sie - praxisorientiert und sofort umsetzbar - wie Sie sich innerhalb weniger Minuten in einen voll konzentrierten Zustand versetzen, wie Sie Ihr Stresslevel durch ein flexibles Zeit- und Lernstoffmanagement effektiv kontrollieren und welche Lernstrategien Ihnen zum nachhaltigen Erfolg in Ausbildung und Studium verhelfen.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Ihre Referentin



**Gisa Schuh**, geb. 1968

- seit 16 Jahren Expertin für Kundenorientierung in der schriftlichen Unternehmenskommunikation
- Schwerpunkte: Moderne Korrespondenz – schriftliches Beschwerdemanagement – aktuelle deutsche Rechtschreibung und Kommasetzung
- Studium der Sprachlehrforschung: Schwerpunkt: Methodik und Didaktik in der Erwachsenenbildung, Pädagogik, Portugiesisch
- zahlreiche Lehrtätigkeiten im Ausland (Portugal, Slowakei, Ungarn)

## Vortragsthemen

- **Moderne Korrespondenz - professionell und empfängerorientiert schreiben im Beruf**
- **Serviceorientierte Korrespondenz im Versicherungswesen**

## Titel 1: **Moderne Korrespondenz – professionell und empfängerorientiert schreiben im Beruf**

### Vortragsinhalte

Auf Anhieb verstanden werden, freundlich und verbindlich beim Empfänger ankommen - das sind die Ziele von modern verfassten E-Mails und Briefen. Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Sie Ihre Schreiben schnell auf Verständlichkeit prüfen können und floskelfrei schreiben. Sie lernen Sätze kennen, fernab von den üblichen Floskeln wie „anbei übersenden wie Ihnen“ und „wie soeben telefonisch besprochen“.

Das Ergebnis:

Sie sparen Zeit, weil Ihre Schreiben kürzer werden.

Der Empfänger spart Zeit, weil er das Wichtigste auf Anhieb erfasst und versteht.

Das vermeidet Rückfragen und festigt das vertrauensvolle Verhältnis zwischen Ihnen und Ihren Kunden.

Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Ihnen das Schreiben in Zukunft noch leichter von der Hand geht. Sie werden überrascht sein, was mit Sprache alles möglich ist.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 2: Serviceorientierte Korrespondenz im Versicherungswesen

### Vortragsinhalte

Typisch Versicherung?! - Was macht Versicherungssprache eigentlich so kompliziert?

Wie sieht ein verständlicher und unbürokratischer Sprachstil aus?

„in vorbezeichneter Angelegenheit“; „Für Rückfragen stehen wir Ihnen zur Verfügung.“ - Welche Alternativen gibt es zu den üblichen Anfangs- und Satzesätzen?

In diesem Vortrag erhalten Sie Anregungen, wie Sie Briefe, E-Mails und Textbausteine optimieren können.

Sie erfahren, wie Sie Entscheidungen, die nicht zugunsten des Versicherungsnehmers ausfallen, nachvollziehbar und verbraucherfreundlich verpacken.

Profitieren Sie von vielen praktischen Tipps, die Sie sofort im Schreiballtag umsetzen können.



# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Ihr Referent



**Helmut König**, Industriekaufmann & Leiter Vertrieb

- geb. 1954
- seit über 30 Jahren Experte für Vertrieb, Marketing und Organisation
- Produktmanager Baustoffhandel und Baustoffindustrie
- Vertriebs- und Marketingleiter im Rohstoffhandel
- Organisator und Dozent des Lehrgangs Consulting Assistant (NCRM)
- Berater / Coach / Dozent und Trainer für Vertriebssteuerung, NEURO-Marketing und Organisation
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch

### Vortragsthemen

- Kooperation als Chance
- Innovation, Flexibilität, Agilität
- Von der Idee zum Kunden

## Titel 1: Kooperation als Chance

### Vortragsinhalte

Kooperationen, Cluster, Netzwerke sind eine interessante Möglichkeit, die mittelständische Unternehmen als Antwort auf die Großindustrie einsetzen können. Leider passiert es immer wieder, dass solche Verbünde auseinandergehen, weil das Management innerhalb der Gruppe nicht funktioniert hat.

Ziel dieses Vortrages ist die Einführung in die klassischen Kompetenzfelder zur Lenkung von Kooperationen und die Vermittlung der strategischen Vorteile von Kooperationen gegenüber Einzel- oder Großunternehmen. Dies geschieht in den Kompetenzfeldern:

Inhalt:

- Kompetenzfeld „Innere und äußere Kommunikation“
- Kompetenzfeld „Strategie, Konzeptentwicklung und Praxis“
- Kompetenzfeld „Recht, Organisation, Controlling und Projektmanagement“
- Kompetenzfeld „Marketing, Konzeption und Realisierung“
- Kompetenzfeld „Kunden, Vertrieb und Auftragsabwicklung“ Welche Vorteile bestehen in der Bildung von Kooperationen und wie kann man eine Kooperation beginnen.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Titel 2: Von der Idee zum Kunden

### Vortragsinhalte

Ideen hat man in der Badewanne, Innovationen setzt man um. Vertriebsmanagement bezeichnet den Weg von der Produktidee über die Schritte Innovation, Marktbestimmung, Produktentwicklung hin zur Markteroberung und Marktfestigung. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Unternehmen eigene Erfahrung und eigenes Wissen in Kunden und Umsatz umwandeln können.

Inhalt:

- Von der Idee zum Produkt
- Marktbestimmung, der richtige Markt für mein Produkt
- Die Unverwechselbarkeit meines Angebotes
- Welche Marketingmittel generieren neue Kundenkontakte, welche Marketinginstrumente sind bezahlbar
- Wie machen verkäuferische Instrumente aus Kontakten Kunden, wie kann ich die Bedürfnisse meiner Kunden erkennen
- Meine bestehenden Kunden, mein wichtigstes Kapital, welche Instrumente nutze ich zur Kundenpflege

## Titel 3: Innovation, Flexibilität, Agilität

### Vortragsinhalte

Innovation findet immer in einem System von Mensch, Wissensgebiet und anerkennder Umwelt statt und ist alters- und Unternehmensunabhängig. Kreativität ist für Innovationen wichtig und begabte innovative Mitarbeiter sind heute schwer zu bekommen. Aber während uns Begabung in die Wiege gelegt wird, ist Innovation oft ein Prozess, den man im Unternehmen bewusst anstoßen kann, um verborgene Talente und Schätze zu entdecken.

Der Vortrag Innovationskultur „nur was für Große?“, zeigt wie große Unternehmen Innovation begreifen aber auch, wie Kreativitätstechniken jedem Unternehmen, jedem Menschen helfen, Innovationen zu entwickeln und umzusetzen. Er beschreibt auch die Voraussetzungen, die eine Unternehmenskultur mitbringen sollte, wenn sich Innovation und Kreativität im Betrieb entwickeln soll.

# Vorträge unserer Experten

## PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



### Your Expert



Enik Papp, labor and industrial psychologist

- born 1973
- for more than 17 years (1998) expert for organization psychology, management development, HR consulting
- studies of economics for organization and management
- postgraduate training in sales management, sports mental coaching, provocative and professional business and executive coaching, mediation, constellation work
- NLP trainer, Business trainer
- Languages of instruction: German, English, Hungarian

### Lectures

- **Encouragement and motivation: Am I really aware of why the employees follow me in fact?**
- **Time can be on your side. The success of time management**
- **The prevention of conflicts and their solution. But how?**
- **Servant leadership, power of leadership (part 1)**
- **Situational leadership (part 2)**
- **Emotional Intelligence, coping with stress and executive coaching.**

## Titel 1: **Encouragement and motivation: Am I really aware of why the employees follow me in fact?**

### Content

Employees are not going after conceptions or plans but they follow leaders. The nature of human is that they need a reaffirmation from time to time that what they do is useful and good. They need to feel that their existence and activity is important for somebody. This can be only one person or a whole team, the point is that they feel important. If this doesn't happen, the proper motivation will be missing. The encouragement: -allow the ability that is necessary to persistent and effective work - a human behavior that has a good effect on the encouraged person's environment, which is able to create an atmosphere where he can do things by himself very easily. Therefore encouragement and motivation are significant devices concerning the leaders. What is the psychology of the encouragement? How can it be interpreted on the workplace? How can I become an encouraging leader? How to motivate? If this is much effective, why does not everybody practice this device? Motivation and skills = High performance. Enik Papp will provide a very understandable and traceable insight into the practical realization, which will allow leaders to increase their leadership competencies already today.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 2: Time can be on your side. The success of time management**

### **Content**

The time in an organization is not able to change and turn back. If it has been wasted once, then it is not possible to get it back. The time is running and it's difficult to control it, especially in the workplace. Even from a leader position no one is capable to stop, to slow down or to speed up time. Because of this it is important to apportion time to be efficient in the workplace. How can we organize our time in a useful way? What is the ability of the excellent schedule? What kind of methods are helping to save time? What are the factors we lose time on it certainly? The presentation illustrates the best opportunities with practical examples in an interactive and practical form.

## **Titel 3: The prevention of conflicts and their solution - But how?**

### **Content**

Research results proves that workplace conflicts reduce motivation and in the same time performance. For this reason organizations, leaders or teams can not allow themselves this waste of energy. In an optimal case, it is necessary to solve the conflict immediately, it's even better to prevent from it. Enik Papp will talk about the nature of conflicts and introduce the conflict prevention in the practice. She will also explain how the conflict prevention hangs together with a feedback culture and quite a few other factors. Furthermore theories, techniques, methods and the practical realization will be provided as well. The audience will experience that conflicts are "daily tasks" which need to be solved.

## **Titel 4: Servant leadership, power of leadership (part 1) Situational leadership (part 2)**

### **Content**

There are lots of great texts about the topic of servant leadership. Enik Papp has collected the insights of some of these experts. She has concentrated the most relevant materials and presents it in a detailed, yet efficient manner. She is doing it for the purpose of modern Leadership education. In the second part of her presentation she will talk about the theory and practice of situational leadership and the opportunities within: How can you as a leader adapt your style to the maturity of the person or team you are attempting to lead or influence?

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 5: Emotional Intelligence, coping with stress and executive coaching.**

### **Content**

The presentation introduces the research results (and their use in every day work and the success of it) made by Enik Papp and her Team. The aim of the research was to examine the relationship between emotional intelligence and stress management in a group (251 leaders) of middle level and top manager. An additional purpose was to introduce the executive coaching method as an efficient intervention opportunity from develop emotional intelligence and/or to prevent management stress. We asked leaders of their opinion and their experiences with executive coaching. Results show significant correlation between emotional intelligence, coping with stress and executive coaching. That means, leaders who took part in a coaching session, could better manage their stress and improve their emotional intelligence. This outcome suggests that using executive coaching enhances emotional competence, which assists leaders to adopt active and effective coping strategies when dealing with stress. At the end they are able to enhance their overall performance.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## Ihr Referent



**Marc-Peter Zander**, Diplomkaufmann - International Management

- geb. 1977, Afrikaerfahrung seit 1998, 3 Jahre für MAN in Nigeria
- seit 15 Jahren Experte für Afrika, Markteintrittsberatung
- Groß- und Außenhandelskaufmann
- International Management Studies in Spanien, Australien, Dortmund (Intercultural Management, Marketing) bei ISM
- Fremdsprachenkorrespondent Englisch
- Mitglied im internationalen Beraternetzwerk für Afrika
- Veröffentlichungen im Bereich Konsumgütermarkt Nigeria, Banken und IT-Potenzial in Afrika
- Geschäftsführender Gesellschafter eines Beratungsinstituts seit Februar 2011
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch

## Vortragsthemen

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ High -Tech in Africa. How payment systems create financial inclusion in Africa</li> <li>■ The Nigerian market - Potential and risk</li> <li>■ "Workshop: Lions on the move? How can German SMEs enter the African market?"</li> <li>■ "Rwanda – The Switzerland of Africa? A New Model of Economic Development in Africa"</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ High potential vs. Bushman - Chancen in Africa</li> <li>■ Markteintritt in Afrika. Konkrete Umsetzung eines Markteintritts aus Sicht deutscher Unternehmen</li> <li>■ Chancenmarkt Kenia. Markteintritt aus Sicht deutscher Unternehmen</li> </ul> |
|---|---|

## Titel 1: High-Tech in Africa. How payment systems create financial inclusion in Africa!

### Vortragsinhalte

Aim of the presentation is to demonstrate various channels (e.g. ATM, POS, mobile payment) and their solutions to increase financial inclusion in Africa. Case studies are MPESA, MPOS and others.



# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 2: The Nigerian market - Potential and risk**

### **Vortragsinhalte**

The presentation gives the audience a good overview on the business potential in Africa with focus on Nigeria. In detail all opportunities and risks are presented. The summary of the presentation ends with clear recommendation on how to use the opportunity and avoid risks when dealing with Nigeria

## **Titel 3: "Workshop: Lions on the move? How can German SMEs enter the African market?"**

### **Vortragsinhalte**

Aim of the workshop is to create a good overview on the African potential and the chances for German and international organisations. The workshop explains how to access the African markets and develop respective go to market strategies.

The aspects of cultures are also discussed. Participants will have a better understanding on the 54 African countries and the development of go to market strategies for Africa.

## **Titel 4: "Rwanda – The Switzerland of Africa? A New Model of Economic Development in Africa"**

### **Vortragsinhalte**

The presentation gives the audience a good overview on the business potential in Rwanda.

In detail all opportunities and risks are presented. The summary of the presentation ends with clear recommendation on how to use the opportunity and avoid risks when dealing with Rwanda also in the context of the East African Community.

## **Titel 5: High potential vs. Bushman - Chancen in Africa**

### **Vortragsinhalte**

The presentation finds a very easy and funny way to introduce the business potential in Africa. The presentation is addressed to students who want to understand the potential in Africa and especially the chances they and businesses have when dealing with Africa. Summary are top 5 tips to the students.

# Vorträge unserer Experten PARLA GmbH & Co. KG für Ihre Veranstaltung



## **Titel 6: Markteintritt in Afrika. Konkrete Umsetzung eines Markteintritts aus Sicht deutscher Unternehmen**

### **Vortragsinhalte**

Die Präsentation beschreibt das Geschäftspotential in Afrika und vor allem die Chance für den deutschen Mittelstand. Sie zeigt konkrete Ansätze auf wo Potentiale bestehen, stellt erfolgreiche Firmen vor und diskutiert Tipps und Tricks bei der Erschließung neuer Märkte in Afrika.

## **Titel 7: Chancenmarkt Kenia. Markteintritt aus Sicht deutscher Unternehmen**

### **Vortragsinhalte**

Die Präsentation setzt Kenia in den Gesamtzusammenhang der 54 afrikanischen Länder und zeigt konkrete Geschäftschancen auf. Vor allem gehen wir auf die Themen Infrastruktur, Medizin und Telekommunikation ein. Am Ende bekommt der Zuhörer einige Tipps zum Thema Kenia und wie ein Markteintritt am besten angegangen werden kann.