

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
- Sprecherzieherin/Sprechwissenschaftlerin (DGSS), Sprachwissenschaftlerin (Anglistik/Romanistik)
- Systemischer Coach, NLP Master, wingwave®-Coach, Integraler Businessberater, Organisationsentwicklerin
- Mitglied im Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS) und im Rhetorikforum
- Stellvertretende Vorsitzende des Berufsverbands Sprechen (BVS)

Vortragsthemen

- | | |
|--|---|
| ■ Sympathie – Ihr Erfolgsfaktor | ■ Stress lass' nach – Fit zum Ziel |
| ■ Präsentieren mit Salz und Pfeffer | ■ Compathie statt Empathie – Grenzen und Möglichkeiten emotionaler Intelligenz |
| ■ Stimme macht Erfolg | ■ Aufgeräumt – Ordnung auf dem Schreibtisch und im Kopf |
| ■ Gelassen klingen – Auch bei Stress den richtigen Ton treffen | ■ Meetings erfolgreich gestalten |
| ■ Worte wie Klebstoff – Gewinnende Rhetorik | ■ Stimmig führen |
| ■ Auf den Punkt gebracht – Kurz, klar und knackig zum Ziel | ■ Flexibel führen – Improvisation ist gefragt |
| ■ Schlechte Karten? – Wie Sie negative Botschaften überbringen | ■ Frau in Führung – Bereit für den nächsten Step? |
| ■ Verblüffen statt bluffen – Souverän re-agieren | ■ You make the difference – create competitive advantages through your appearance |

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



Titel 1: Sympathie – Ihr Erfolgsfaktor

Vortragsinhalte

Ist Ihnen bewusst, dass Sie dann besonders sympathisch sind, wenn Sie sich ganz menschlich zeigen? Wenn Sie kleine Fehler zugeben und Ihre Gefühle erkennen lassen? Dieser Vortrag führt Sie in die Geheimnisse der Sympathie ein und zeigt Ihnen, wie Sie über Ihre Körpersprache, Ihre Stimme, und Ihre Worte die Herzen anderer gewinnen.

Titel 2: Präsentieren mit Salz und 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.

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



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.

Titel 7: Schlechte Karten? – Wie Sie negative Botschaften überbringen

Vortragsinhalte

Wieder einmal ist etwas schiefgegangen. Am liebsten würden Sie beide Augen zudrücken und sich ein paar Monate weiter beamen. Doch es ist wichtig, im geschäftlichen – und vielleicht auch privat – Krisen so früh wie möglich anzusprechen und Parteien bekennen. Dabei ist wichtig, trotz stürmischer See die innere Ruhe zu bewahren. Gerade Journalisten oder Banken gegenüber ist Offenheit, aber auch nicht Authentizität auf Teufel komm' raus gefragt. Transparenz und Diplomatie sind gefragt – wie Sie entsprechend kommunizieren, das erfahren Sie hier.

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



Titel 8: 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 9: 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 10: Compathie statt Empathie – Grenzen und Möglichkeiten emotionaler Intelligenz?

Vortragsinhalte

Führungskräfte müssen empathisch sein! Wer heute erfolgreich mit machen will, dem wird nahegelegt, sein Empathievermögen zu stärken. Doch geht es wirklich um Empathie? Oder vielleicht eher um Compathie – ein Wort, das es so leider noch nicht im Deutschen gibt. Der Vortrag zeigt, wann zu viel Empathie krank macht und wie Sie wirklich emotionale Intelligenz entwickeln können.

Titel 11: 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 12: 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.

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



Titel 13: 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

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.

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!

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



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



Referentin



Christine Maurer-Rödig, Image- und Persönlichkeits-Coach

- geb. 1973, Wohnort: Heppenheim
- seit 2004 Expertin für Persönlichkeits-Entfaltung, Image-Entwicklung und Selbstmarketing
- Business Coach (FaktorP®), Imageberaterin, Farb-, Typ- und Stilberaterin (BIL®), Knigge-Trainerin (TypAkademie®)
- methodische Arbeit mit Seminarschauspielern (liz. Institut Synergie); Train-the-Trainer-Ausbildung (CoYoTrain)
- Potenzialanalyse und -entwicklung; psychologische Kommunikation, Psycho-Physiognomik, Körpersprache bei Samy Molcho

Vortragsthemen

- Mit dem ersten Eindruck „Türen öffnen“
- Wirken mit Stil
- Business Knigge – Souverän auftreten

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 anderem 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: Wirken mit Stil

Vortragsinhalte

Lassen Sie sich inspirieren, wie Sie Ihr „Titelblatt“ für die beruflichen Anlässe stimmiger und überzeugender gestalten und somit Ihre Wirkung auf andere Menschen steigern können.

Sie erhalten wertvolle Impulse, Ihre individuelle Seite zu zeigen und dennoch immer angemessen gekleidet zu sein. Machen Sie sich auf den Weg zu mehr (Business-) Stil und finden Sie Ihren persönlichen "Wirk-Faktor".

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



Ihr Referent



Martin Lischka, Experte für Burnout, Führungskräftecoaching Suchttherapie und Wirtschaftsmediation

- geb. 1955, Wohnort: Langgöns
- Dipl. Theologe, Wirtschaftsmediator und Management-Coach
- seit 2006 selbstständiger Berater, Trainer, Coach und Mediator
- Experte für Stressprävention, Führungskräftecoaching, Sucht- und Burn-Out Prophylaxe, **wingwave**® Coach und NLP-Practitioner, lizenziert für Wege aus der Stressfalle (WadS)
- 10 Jahre in 2 Industriekonzernen verantwortlich für Weiterbildung und Personalentwicklung
- Spezialist für Potenzialanalyse in Auswahl und Entwicklung

Vortragsthemen

- **BURNIE bleibt OUT**
- **Sucht am Arbeitsplatz**
- **Das Leben ist eine Ganztagschule
– Allerdings ohne Ferien**
- **Wege aus der Stressfalle**

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 „gefühl“, sagt Martin Lischka, der in seinem beruflichen Leben Menschen in Veränderungsprozessen begleitet. Er empfiehlt als Lebensmodell die „Selbstentwicklung“.

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.

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



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 „Miteinanderreden“ und nicht zu einem „Übereinanderreden“.

Titel 4: Wege aus der Stressfalle

Vortragsinhalte

Ist der Stress heute mit der alten Software des Homo Sapiens zu bewältigen?

Wie das gehen kann, erläutere ich mit dem Wissen aus Stress- und Gehirnforschung und der positiven Psychologie.

Das instrumentelle Stressmanagement soll die auf die Zuhörer einwirkenden Stressoren reduzieren oder sie ganz vermeiden helfen. Das kognitive Stressmanagement macht persönliche Motive, Einstellungen und Bewertungen als Ursache für Stress, bzw. für seine Vermeidung deutlich. Das regenerative Stressmanagement hilft bei der Kontrolle und Regulierung der körperlichen und seelischen Stressreaktionen.

Mit konkreten Übungen schon während des Vortrages erfahren die Zuhörer bodenständig und einfach, was sie zur Verbesserung der eigenen Situation tun können. Die Vertiefung kann erfolgen in einem von den gesetzlichen Krankenkassen mitfinanzierten ONLINE Coaching.

Vorträge unserer Experten

PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



Ihre Referentin



Henriette Konschill, Expertin für Moderation und Improvisation

- geb. 1967, Wohnort: Frankfurt
- seit 17 Jahren Expertin für Spontaneität, Präsenz, Improvisation, Teambuilding, Kommunikation und Stimme
- Magisterstudium: Universität für Musik Wien und Mozarteum Salzburg
- Schauspielausbildung: École Philip Gaulier, London
- Gesangslehrausbildung bei Danja Lukan, Wien
- Improvisationstheaterausbildung bei nationalen und internationalen Lehrern, wie Keith Johnstone und Randy Dixon
- Trainingssprachen: Deutsch, Englisch

Vortragsthemen

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

Titel 1:und dann mussten wir improvisieren!

Vortragsinhalte

Eine gelungene Improvisation folgt klaren Regeln und bildet die notwendige Basis für die erfolgreiche Umsetzung eines Plans!

Gerade in Zeiten großer Veränderung sind im beruflichen Alltag Spontaneität und ein entspannter Umgang mit dem Ungewissen vermehrt gefragt! Die dafür notwendigen Fertigkeiten wie Präsenz, Konzentration, Flexibilität und der Mut, Routinen zu brechen, können trainiert werden. Diese improvisatorischen Muskeln bilden wesentliche Erfolgsfaktoren für einen authentischen Umgang mit vielschichtigen Situationen, stärken die Teamfähigkeit und die persönliche Ausstrahlungskraft!

Der Vortrag stellt die wichtigsten Fertigkeiten für erfolgreiches Improvisieren vor und gibt anhand der modernen Trainingsmethode „Angewandte Improvisation“ einen Überblick, wie situative Zusammenarbeit und ein entspannter Umgang mit Unvorhergesehenem erfolgreich gelingen kann!

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



Titel 2: „Storytelling“ – Geschichten erfinden

Vortragsinhalte

Spannende Geschichten fesseln ihre Zuhörer und bleiben lange in Erinnerung! Gute Gründe dafür, „Storytelling“ im Rahmen von Vorträgen, als Einführung eines Trainings oder für die Vorstellung eines neuen Produktes einzusetzen. Darüber hinaus bietet das Training des Storytellings, wie z.B. die Bildung unterschiedlicher Charaktere und das gemeinsame Erfinden im Team, vielfältige Einsatzmöglichkeiten für Kommunikationstrainings.

Der Vortrag stellt grundlegende Bausteine zum Storytelling und zur Improvisation vor. Kurze praktische Übungen trainieren spontanes Geschichtenerfinden und zeigen sinnvolle Möglichkeiten zur Anleitung von Einzelpersonen und Teams.

Dauer: ca. 1,5 Stunden

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



Ihr Referent



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

- geb. 1953, Wohnort: Weisenheim am Sand
- seit 15 Jahre Industrienerfahrung 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

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. Der Vortrag nimmt diese Herausforderungen auf. Schwerpunkte sind:

- 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 Karriereöglichkeiten 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

Titel 8: Perspektive Personal – Sind Sie ein attraktiver Arbeitgeber?

Vortragsinhalte

Der Vortrag beschreibt die Problematik für Arbeitgeber im heutigen Arbeitsmarkt und entwickelt Optimierungsansätze für erfolgreiche Personalakquise und Mitarbeiterbindung.

- Der Arbeitsmarkt heute
- Sind unsere Mitarbeiter gern bei uns?
- Wie attraktiv sind wir für Bewerber?
- Wie finden sie uns und wie gewinnen wir sie?
- Wie werden wir ein besonders attraktiver Arbeitgeber?

Mitarbeiter und Bewerber erwarten heutzutage viel von ihrem Unternehmen. Sie registrieren aufmerksam den Führungsstil, die Kultur, sie sprechen selbstbewusst über Gehalt und Karriereemöglichkeiten und sie bewerten kritisch den Arbeitgeber nach dessen Erfolg im Markt. Starke Gründe, die eigene Arbeitgeberattraktivität zu überprüfen und zu optimieren.

Vorträge unserer Experten

PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



Ihre Referentin



Gisa Schuh, Trainerin und Expertin für schriftliche Unternehmenskultur

- geb. 1968, Wohnort: Köln
- 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 Satzsätzen?

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, Wohnort: Münzenberg
- 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
- Von der Idee zum Kunden
- Innovationskultur „nur was für Große?“

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 auseinander gehen, 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: Innovationskultur „nur was für Große?“

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 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 sollen.

Vorträge unserer Experten

PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



Ihre Referentin



Nandine Meyden, Systemischer Coach, Managementtrainerin

- geb. 1966, Wohnort: Berlin
- seit 1994 Coach und Trainerin für Körpersprache und Gruppendynamik
- Lehramtsstudium Deutsch, Magister-Studium in Ethnologie und Linguistik, Freie Universität Berlin
- Ausbilderin AEVO/IHK, Management-Trainerin, Systemischer Coach, Farb- und Stilberaterin
- Weiterbildung zur NLP-Trainerin (DVNLP, Society of NLP)
- Autorin von sechs Büchern zum Thema Etikette
- Trainings Sprachen: Deutsch, Englisch und Niederländisch

Vortragsthemen

- **Smalltalk interkulturell: Themen und Strategien für Smalltalk im internationalen Geschäft**
- **Schlagfertigkeit ohne Schlag**
- **Status und Stil**
- **Handeln wie ein wahrer Diplomat**
- **Karrierekiller**

Titel 1: Smalltalk interkulturell: Themen und Strategien für Smalltalk im internationalen Geschäft

Vortragsinhalte

Wussten Sie, dass Smalltalk je nach Land einem völlig unterschiedlichen Zweck dienen kann?

Die unterschiedlichen Bedeutungen, die jeweilige Länge und die Themen des Smalltalks stehen ebenso im Fokus des Vortrages wie praktische Tipps, wie Sie schnell guten Kontakt herzustellen können und Hinweise, wann Sie auf welche Weise aufs Geschäft zu sprechen kommen können. Sie erlernen Strategien, um Themen zu wechseln und die Körpersprache richtig einzusetzen.

Sammeln Sie hier sofort anwendbare praktische Tipps, wie Sie vor internationalen Kunden und Geschäftspartnern souveräner und stilvoller auftreten können und hören Sie, welche typischen Fehler deutsche Geschäftsleute machen.

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



Titel 2: Status und Stil

Vortragsinhalte

Entschlüsseln Sie den Code - betrachten Sie gemeinsam mit Ihrer Referentin die Bilder von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens aus Wirtschaft und Politik und lernen Sie dabei, Signale von Status, Stil, Präsenz, Kompetenz, Seriosität und Souveränität zu entlarven – und natürlich auch, wo und wie das völlig verpasst wird.

Entdecken Sie die Psychologie der Kleidung, wie sich Wert und Stil über Understatement zeigen lassen, welche neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung uns hier Erklärungen liefern und was Meinungsumfragen über die Erwartungshaltungen verschiedener Bevölkerungsgruppen über Kleidung und Äußeres im Beruf sagen.

Titel 3: Karrierekiller

Vortragsinhalte

Die Referentin ist Autorin von sieben Fachbüchern und blickt auf über zwei Jahrzehnte Erfahrung als Trainerin und Coach zurück. In dieser Zeit hat sie 50 wahre Geschichten gesammelt, in denen eine sogenannte „Kleinigkeit“ einen Geschäftsabschluss verpatzt oder eine Beförderung verhindert hat. Profitieren Sie in diesem Vortrag von den Fehlern anderer und hören Sie, warum manchmal so eine Kleinigkeit so schwer wiegt, wie man solche Fehler vermeiden kann und was Soforthilfen sind, wenn alles schief läuft.

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



Titel 4: Schlagfertigkeit ohne Schlag

Vortragsinhalte

Nandine Meyden hat über viele Jahre eine Live-Fernsehsendung mit ungefilterten Call-Ins moderiert. Aus dieser Zeit heraus hat sie ein Trainingsprogramm für Spontaneität und ein Set an leicht zu erlernenden Methoden für sanfte Schlagfertigkeit entwickelt.

Diese eignen sich vor allem zu Situationen wie:

- Indiskreten Fragen zum Beispiel zu Unternehmensinterna
- Fragen, die Sie entweder nicht beantworten können oder dürfen
- Jemand steuert auf ein Thema zu, das unbedingt vermieden werden muss
- Persönliche Angriffe, unpassender Tonfall, aggressives Verhalten von anderen

Durch den Vortrag lernen Sie typische „Alarmprogramme“ kennen und erhalten ein Trainingsprogramm, um mit ihnen umgehen. Sie verstehen, warum Sie in einigen Situationen durch Stress blockiert sind und nicht auf Ihre Fähigkeiten zurückgreifen konnten. Leicht zu erlernende Techniken können Sie sofort nach dem Vortrag ausprobieren und damit verblüffende Wirkungen erzielen.

Titel 5: Handeln wie ein wahrer Diplomat

Vortragsinhalte

Kennen Sie das auch? Im beruflichen Umfeld fällt eine unpassende Bemerkung, eine unangenehme Frage wird gestellt, Sie müssen jemandem eine unangenehme Botschaft überbringen, Sie müssen jemanden auf ein heikles, vielleicht auch peinliches Thema ansprechen oder auf eine Bitte hin „Nein“ sagen. Im Smalltalk kommt ein deplatziertes Thema auf, usw. ... Situationen wie diese gibt es genügend und immer wieder ringen die meisten Menschen um Worte oder vermeiden es völlig, hier etwas zu sagen.

Damit Sie in Zukunft in all diesen schwierigen Situationen schnell und passend kommunizieren können, hören Sie in diesem Vortrag Techniken, die leicht und sofort anwendbar sind. Diese machen es Ihnen leichter, klar und dennoch auf sehr vorsichtige Art und Weise das Richtige zu sagen – wie ein wahrer Diplomat.

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

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. All opportunities and risks are presented in detail. The summary of the presentation ends with clear recommendations 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 business potential in Rwanda.

All opportunities and risks are presented in detail. The summary of the presentation ends with clear recommendations 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 – Chances in Africa

Vortragsinhalte

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

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



Your Lecturer



Enik Papp, Labour and Industrial psychologist

- Born 1973
- Since 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?**
- **You cannot motivate employees, because they are already motivated!**
- **Servant leadership, power of leadership (part 1)**
- **Situational leadership (part 2)**
- **Emotional Intelligence, coping with stress and executive coaching**
- **Executive Coaching**

Vorträge unserer Experten

PARLA GmbH & Co. KG

für Ihre Veranstaltung



Title 1: Encouragement and motivation: Am I really aware of why the employees follow me?

Content

Employees are not going after conceptions or plans but they follow leaders. The nature of human beings is that they need reaffirmation from time to time that their work is useful and good. They need to feel that their existence and activity is important for somebody. This can be conveyed by one person or a whole team, the point is, however, that they feel important. If this doesn't happen, the proper motivation will be missing. The encouragement: Allow the abilities that are necessary for persistent and effective work to flourish. Human behavior with good effect on the environment of an encouraged person facilitates an atmosphere where he or she can do things by himself or herself very easily. Therefore encouragement and motivation are significant devices for leaders. What is the psychology of the encouragement? How can it be interpreted in the workplace? How can I become an encouraging leader? How to motivate? Since this is highly effective, why does not everybody practise this device?

Motivation and skills = High performance.

Enik Papp will provide a very understandable and traceable insight into practical implementation, which will allow leaders to increase their leadership competencies immediately.

Title 2: Time can be on your side. The success of time management

Content

The time in an organization cannot be changed or turned back. If it has been wasted once, it is not possible to regain it. Time is running and is difficult to control, especially in the workplace. Even from a leading position, no one is capable to stop, slow down or 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 help to save time? What are the factors we lose time on? The presentation illustrates the best opportunities with practical examples in an interactive and practical form.

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



Title 3: How to prevent conflicts and work on solutions

Content

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

Title 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 insights from some of the experts on the topic. She screened the most relevant material and presents it in a detailed, yet efficient manner. She does 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: As a leader, how can you adapt your style to the maturity of the person or team you are attempting to lead or influence?

Title 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 management. An additional purpose was to introduce the executive coaching method as an efficient intervention opportunity to 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



Title 6: Executive Coaching

Content

Today's business changes are very apparent on the executive level, which means that leaders must be prepared to be strong right from the beginning and maintain strength and agility. This is not easy. Moreover, teams have to work better, faster, much more effective and have to do so under greater pressure. Leaders must prepare for the challenges that come along with leadership positions today. At the same time, leaders themselves not only want job satisfaction, but also a work-life balance. Executive coaching is the key to make it all work. Let's talk about why, how and what!

Title 7: You cannot motivate employees, because they are already motivated!

Content

When leaders hear "motivation", they often think of classic incentives like bonuses or extra paid time off. But motivation is tricky, because it often simply depends on the individual and what keeps him or her going in certain situations. So how can leaders implement a more practical approach to this challenging step in employee engagement? What is the nature of and truth about motivation? How can you be the leader without open questions about motivation, because you are expert in it?