



Vorträge unserer Expert*innen für Ihre Veranstaltung

IHRE EXPERTIN



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

- geb. 1968, Wohnort: Heidelberg
- seit über 20 Jahren Expertin für erfolgreiches Sprechen, Führen und Selbstmanagement
- Sprecherzieherin/ Sprechwissenschaftlerin (DGSS), Sprachwissenschaftlerin (Anglistik/ Romanistik)
- Systemischer Coach, Internationaler NLP Master, **wingwave®**-Coach, zertifizierte Online-Trainerin, NLC® Master Coach, Integraler Businessberater, Unternehmensberaterin/ Organisationsentwicklerin nach Trigon und SySt, INSIGHTS MDI® Master Beraterin, INSIGHTS MDI® EQ-Akkreditierung
- Mitglied im Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS), im Rhetorikforum, in der Vollversammlung der IHK RNK und stellvertretende Vorsitzende des Berufsverbands Sprechen (BVS)

VORTRAGSTHEMEN

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



TITEL 1: SYMPATHIE – IHR ERFOLGSFAKTOR

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

Was nützt Ihnen das beste Produkt, die genialste Idee und das überzeugendste Marketing-konzept, 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

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!

TITEL 4: GELASSEN KLINGEN – AUCH BEI STRESS DEN RICHTIGEN TON TREFFEN

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

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

„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 RÜBERBRINGEN

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.

TITEL 8: VERBLÜFFEN STATT BLUFFEN – SOUVERÄN RE-AGIEREN

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 um-zugehen.



TITEL 9: STRESS LASS' NACH – FIT ZUM ZIEL

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 nach-haltigen 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.

TITEL 10: COMPATHIE STATT EMPATHIE – GRENZEN & MÖGLICHKEITEN EMOTIONALER INTELLIGENZ?

Führungskräfte müssen empathisch sein! Wer heute erfolgreich mit machen will, dem wird nachgelegt, 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

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

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 13: STIMMIG FÜHREN

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

Die Welt dreht sich immer schneller, die Halbwertszeit von Wissen sinkt. Change in Unternehmen ist an der Tagesordnung. Gerade in stürmischen Zeiten ist Improvisieren 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

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

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.

TITEL 17: EMOTIONSMANAGEMENT BEI VERÄNDERUNGSPROZESSEN

Unsere Welt wird immer schneller und komplexer. Entsprechend flexibel müssen wir auf Veränderungen in der sogenannten VUCA-Welt reagieren können. Doch die innere Haltung gegenüber ständig Neuem ist oft eher Widerstand als Begeisterung. Welche 4 Typen des Widerstands gibt es und wie können wir am besten damit umgehen? Wie können wir Mitarbeiter und Geschäftspartner emotional abholen und mitnehmen auf dem Weg in die Zukunft und zum Projekterfolg?



TITEL 18: FÜHRUNG IN EINER DYNAMISCHEN UNTERNEHMENSUMWELT

Als Führungskraft haben Sie es heutzutage gar nicht so leicht: ständig wechselnde Anforderungen, immer komplexere Prozesse und ein enormer Zeitdruck. Zugleich sind da die Mitarbeiter, die je nach Generation und Typ unterschiedliche Bedürfnisse haben und einen Sinn brauchen. Und dann auch noch die Transformation im Unternehmen hin zu einer digitaleren Arbeitswelt. Agiles Führen ist gefragt. Nur wie geht das und passt es auch? Agile Methoden funktionieren nur, wenn das sogenannte "Mindset" und der Rahmen dazu passt. Was der „Leader“ von morgen und auch schon heute braucht, das erfahren Sie in diesem Vortrag.

TITEL 19: MIT KOMMUNIKATION ZUM PROJEKTERFOLG

Ein Projekt fristgerecht fertigzustellen, das funktioniert nur, wenn alle Projektbeteiligten an einem Strang ziehen. Doch wie oft gibt es Grabenkämpfe z.B. zwischen Kaufleuten und Technikern. Ein Team braucht einen gemeinsamen Rahmen, gemeinsame Ziele und eine gute Feedbackkultur. Kommunikation und Information sind das A und O. Wie Sie Ihr Projektteam auf Erfolg programmieren, das erfahren Sie hier.

TITEL 20: KLARES PROFIL MIT STANDING – GUT VORBEREITET ZUM GESPRÄCHSERFOLG

In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie mit Standing schwierige Gesprächs- und Verhandlungssituationen meistern. Sie bekommen wertvolle Hinweise zu Körperhaltung, Mimik und Gestik. Sie erhalten Anreize zur strategischen und mentalen Vorbereitung auf wichtige Diskussionen. Dabei erfahren Sie, wie Sie argumentativ klar und zugleich partnerschaftlich Ihren Standpunkt verdeutlichen und mit Einwänden souverän umgehen.



IHRE EXPERTIN



Henriette Konschill, Expertin für Moderation & Improvisation

- geb. 1967, Wohnort: Frankfurt
- seit 17 Jahren Expertin für Spontaneität, Präsenz, Improvisation, Teambuilding, Kommunikation und Stimme
- Masterstudium: 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!

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 an-hand der modernen Trainingsmethode „Angewandte Improvisation“ einen Überblick, wie situative Zusammenarbeit und ein entspannter Umgang mit Unvorhergesehenem erfolgreich gelingen kann!

TITEL 2: „STORYTELLING“ – GESCHICHTEN ERFINDEN

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



IHR EXPERTE



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
- Die Multiplikatoren für sich gewinnen – Wie Sie am besten Ihre Führungskräfte führen
- Führen in schweren Zeiten
- Entschieden?
- Perspektive Personal: Sind Sie ein guter Arbeitgeber?
- Innovation – Nicht nur „Nano“ und „Bio“
- Benchmarking
- Platz für Neues – Freiraum durch Vereinfachung
- Umsatz steigern – Aber wie?
- Harte Fakten durch weiche Faktoren - Rating

TITEL 1: SICHTWEISEN ÄNDERN – UNTERNEHMEN GESTALTEN

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, wie sie ihr Unternehmen wirksam entwickeln.



TITEL 2: DIE MULTIPLIKATOREN FÜR SICH GEWINNEN – WIE SIE AM BESTEN IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE FÜHREN

Der Vortrag spiegelt die Situation von Vorgesetzten von Führungskräften und gibt Antworten auf folgende Fragen und Themen:

- Wie führen Chefs ihre Führungskräfte?
- Rollenkonflikte und Sandwichposition im mittleren Management
- Vom Coachen, Delegieren und Reinregieren
- Die Denk- und Entscheidungsmuster von Führungskräften
- Das unternehmerische Denken und Handeln der Führungskräfte entwickeln
- Behandeln von schwierigen Führungssituationen der Führungskräfte
- Gestalten von Beziehungen und Aufbau einer Vertrauenskultur

Anschließend geht der Referent auf Wunsch der Zuhörer auf individuelle Fallsituationen ein.

TITEL 3: FÜHREN IN SCHWEREN ZEITEN

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 4: ENTSCHIEDEN?

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



TITEL 5: PERSPEKTIVE PERSONAL – SIND SIE EIN ATTRAKTIVER ARBEITGEBER?

Von der Stellenbeschreibung bis hin zur Vorauswahl geeigneter Bewerber hat man viele Stellhebel zur optimalen Personalsuche. Hinzu kommt, dass Mitarbeiter und Bewerber heutzutage viel von ihrem Unternehmen erwarten. Sie registrieren aufmerksam den Führungsstil, die Kultur, sie sprechen selbstbewusst über Gehalt und Karrieremöglichkeiten und sie bewerten kritisch den Arbeitgeber nach dessen Erfolg im Markt.

Der Vortrag nimmt diese Herausforderungen auf: Er beschreibt die Problematik für Arbeitgeber im heutigen Arbeitsmarkt und entwickelt Optimierungsansätze für erfolgreiche Personal-akquise und Mitarbeiterbindung. Schwerpunkte sind:

- Der Arbeitsmarkt heute
- Eigene Stärken und Schwächen als Arbeitgeber identifizieren
- Wie sieht Ihre Firma als Arbeitgebermarke aus (Stichwort Employer Branding)? Wie kann diese Marke gezielt gestaltet werden?
- Wie und nach welchen Kriterien beurteilen Mitarbeiter ihren Arbeitgeber?
- Wie attraktiv sind Sie für Bewerber? Wie finden Sie die besten Bewerber und gewinnen sie für Ihr Unternehmen?

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 6: INNOVATION – NICHT NUR „BIO“ UND „NANO“

Nicht immer hat die Verschiebung von Innovationen technisch/ fachliche oder finanzielle Gründe. Häufig ist es fehlende Erfahrung in der Einführung von Neuem oder die Angst vor dem Innovationsrisiko. Anhand von Beispielen werden die Folgen von durch Innovationsstaus dargestellt und beschrieben, wie sie aufgelöst wurden. Die Zuhörer können dabei prüfen:

- Was hat in meiner Firma bisher Innovationen behindert?
- Welche Leistungsmerkmale gewähren hohe Innovationsfähigkeit?
- Wie schaffe ich in meiner Firma eine starke Innovationskultur?
- Was muss ich konkret tun, um Innovationen einzuleiten?

Abschließend werden Hinweise zur Umsetzung (Planung und Durchführung) gegeben. Der Referent gibt hierzu methodische Hilfestellungen.

TITEL 7: BENCHMARKING

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



TITEL 8: PLATZ FÜR NEUES – FREIRAUM DURCH VEREINFACHUNG

Unnütze Komplexität und unnötig aufwändige Abläufe erzeugen hohe Kosten und verschlingen viele Ressourcen – meist an mehreren Stellen der Wertschöpfungskette, aber auch in der Administration. Dies belastet das Tagesgeschäft, schränkt aber auch Freiräume ein - für Innovation, Optimierungen und Managementaufgaben.

Es geht also darum unnötige Komplexitäten und unwirtschaftliche Abläufe zu erkennen und zu beseitigen – ohne großen Aufwand, aber mit hoher Trefferquote. Anhand von Beispielen aus verschiedenen Branchen werden typische Situationen dargestellt. Es wird beschrieben, wie mit einfachen und zielgerichteten Schritten Komplexitäten eliminiert und Freiräume hergestellt werden können.

TITEL 9: UMSATZ STEIGERN – ABER WIE?

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.

TITEL 10: HARTE FAKTEN DURCH WEICHE FAKTOREN – RATING

- 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 durchgeführt. 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.



IHR EXPERTE



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
- Trainings Sprachen: Deutsch, Englisch

VORTRAGSTHEMEN

- Kooperation als Chance
- Innovationskultur „nur was für Große?“
- Von der Idee zum Kunden

TITEL 1: KOOPERATION ALS CHANCE

Kooperationen, Cluster, Netzwerke sind eine interessante Möglichkeit, die mittelständische Unternehmen als Antwort auf die Großindustrie einsetzen können. Leider passiert es immer wieder, dass solche Verbände 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:

- 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



TITEL 2: VON DER IDEE ZUM KUNDEN

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.

- 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?“

Innovation findet immer in einem System von Mensch, Wissensgebiet und anerkennender 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.



IHR EXPERTE



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
- Veröffentlichungen im Bereich Konsumgütermarkt Nigeria, Banken und IT-Potenzial in Afrika
- Geschäftsführender Gesellschafter eines Beratungsinstituts
- Trainingsprachen: Deutsch, Englisch

VORTRAGSTHEMEN

- 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"
- 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!

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.

TITEL 2: THE NIGERIAN MARKET - POTENTIAL AND RISK

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?”

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”

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

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.

TITEL 6: MARKTEINTRITT IN AFRIKA. KONKRETE UMSETZUNG EINES MARKTEINTRITTS AUS SICHT DEUTSCHER UNTERNEHMEN

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

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.



IHRE EXPERTIN



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

VORTRAGSTHEMEN

- 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
- How to prevent conflicts and work on solutions
- Servant leadership, power of leadership (part 1) and Situational leadership (part 2)
- Emotional Intelligence, coping with stress and executive coaching
- Executive Coaching
- You cannot motivate employees, because they are already motivated!

TITEL 1: ENCOURAGEMENT AND MOTIVATION: AM I REALLY AWARE OF WHY THE EMPLOYEES FOLLOW ME?

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.



TITEL 2: TIME CAN BE ON YOUR SIDE. THE SUCCESS OF TIME MANAGEMENT

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 work-place. 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.

TITEL 3: HOW TO PREVENT CONFLICTS AND WORK ON SOLUTIONS

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.

TITEL 4: SERVANT LEADERSHIP, POWER OF LEADERSHIP (PART 1) SITUATIONAL LEADERSHIP (PART 2)

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?

TITEL 5: EMOTIONAL INTELLIGENCE, COPING WITH STRESS AND EXECUTIVE COACHING.

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.

TITEL 6: YOU CANNOT MOTIVATE EMPLOYEES, BECAUSE THEY ARE ALREADY MOTIVATED!

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?