

Das Gewinnen neuer Informationen ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen in allen Branchen. Ständige Reizüberflutung auf allen Kommunikationskanälen lassen potentielle Kunden und Geschäftspartner mehr und mehr abstumpfen. Gerade in Zeiten wie diesen, sollte man seine Positionierung neu überdenken, um sich eventuell neu aufzustellen. Ob es im Umgang mit dem Partner, Kollegen oder Kunden ist.

Inhalt :

1. Gezeitenwechsel an den Börsen
2. Small Talk und die Geheimnisse der Körpersprache!
3. Persönlichkeit verkauft
4. Das Harvard-Konzept
5. Kommunikation die gelingt
6. Modernes Stress-/Burnout management

besonderes
Schmankerl !!!
Donnerstag 20 Uhr

Small Talk Dinner
mit Beate Recker

**Nicht der Wind
sondern die Segel
bestimmen die Richtung**



Verbindliche Anmeldung

Seminar-Tage
vom 19. September bis 23. September 2012
im Sporthotel Stock im Zillertal
zum Sonderpreis ab 754,- Euro
inkl. Seminare

Vor- und Zuname _____

Vor- und Zuname _____

0 754 Euro pro Person im Doppelzimmer Penken inkl. Seminare

0 814 Euro pro Person im Komfortdoppelzimmer inkl. Seminare

0 862 Euro pro Person in der Suite Tirol inkl. Seminare

* Einzelzimmerzuschlag im Doppelzimmer Penken 22,- Euro pro Nacht
Einzelzimmerzuschlag im Komfortdoppelzimmer und Suite 51,- Euro pro Nacht

Nur begrenztes Zimmerkontingent, danach eine Kategorie höher!

Anmeldebestätigung / Rechnung an folgende Adresse

Unternehmen _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Fax _____

Email _____

Datum, Unterschrift _____

Es gelten die Geschäftsbedingungen vom Sporthotel Stock www.sporthotel-stock.com

Kanzlei für
Wirtschaftsberatung
Marienstr. 6
66606 St Wendel

Telefon 06851 - 83257
Telefax 06851 - 7719
E-Mail B.Rozborska@wphg-schu.de
Internet www.schu.de

Seminar-Tage 2012



SPORTHOTEL
STOCK
das wellnesshotel in tirol

5 Tage

in einem der schönsten Hotels in Österreich
19. September bis 23. September 2012

Top - Referenten

für Ihren beruflichen und privaten Erfolg



Peter Schu
www.wphg-schu.de

Fondsmanager und Geschäftsführer eines zugelassenen Wertpapierhandelsunternehmens mit der Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut.

Vermögensverwaltung Gezeitenwechsel an den Börsen

Schlechte Verträge und falsche steuerliche Konzepte haben bei der Vermögensplanung wirtschaftliche und sogar existenzbedrohende Folgen. Wer Vermögen aufbauen möchte, hat viele Möglichkeiten, aber nur wenige erfüllen die Anforderungen der Absicherung, Ertragsstärke und Flexibilität gleichermaßen. Eine verantwortungsvolle Vermögensplanung basiert auf dem Zusammenspiel von Faktoren wie Risikoeinschätzung, Risikoanalyse, Langzeitbetrachtung und einem Maximum an Flexibilität.



Mike Dierssen
www.mikedierssen.de

»Begeisterung verkauft!«
Das neue Buch von Mike Dierssen

Persönlichkeit verkauft

Mike Dierssen, der seit vielen Jahren Seminare anbietet, deren Schwerpunkt die Kommunikation, die Motivation und der Verkaufserfolg sind, kündigte einen zweistündigen Impulsiv-Vortrag an. „Nichts auf der Welt ist ansteckender als Begeisterung“, sagt einer der erfolgreichsten Verkaufs- und Motivationstrainer Deutschlands. Zu Recht! Er ist ein Mann der Praxis, der in den rund 30 Jahren seiner beruflichen Laufbahn weit über 10.000 Geschäftsabschlüsse tätigte. Der Buchautor und Unternehmer Mike Dierssen zeigt Ihnen, wie auch Sie mit Ihrer Persönlichkeit und dem richtigen Handwerkszeug für Verkäufer ganz nach oben kommen.



Dr. Hans-Jürgen Uth
www.hansjuergenuth.de

Kompetenzorientierte Unternehmensentwicklung Verkaufs- und Kommunikationstrainings, Analyse und Umsetzungsstrategien für PROFI-Seller

"Kommunikation die gelingt!"

Kennen Sie das auch? Sie treffen auf Kunden, die schwierig sind zu verstehen? Sie haben Kollegen und Mitarbeiter, die Ihre Sprache nicht sprechen? In der heutigen Zeit wird gelungene Kommunikation und die damit verbundenen reibungslosen Abläufe in zwischenmenschlichen Beziehungen zu einem immer größeren Thema. Um diese Herausforderungen im Zeitalter der Vernetzung und Globalisierung gut zu meistern, wollen wir Ihnen anhand eines speziellen lösungsfokussierten Kommunikationsmodells näher bringen. Wir freuen uns auf Sie und auf "Kommunikation die gelingt!"



Beate Recker
www.recker-training.de

Studium der Humanistischen Psychologie, seit über 15 Jahren selbständige Tätigkeit als Coach und Kommunikationstrainerin für verschiedene Bildungsinstitute. Lehrbeauftragte an der Hochschule 21

SMALL TALK Wer sich interessiert bleibt interessant!

Small Talk kann im Berufs- aber auch im Privatleben der Schlüssel zum Erfolg sein. Dabei ist die Fähigkeit die rechten Worte zu finden ganz einfach zu erlernen. In ihrem Vortrag Small Talk wird sie Ihre Gäste in die Geheimnisse des Smalltalks einweihen und gleichzeitig entdecken Sie die Welt der Körpersprache. Anhand zahlreicher Beispiele verdeutlicht Frau Recker die Bedeutung von Small Talk. Üben Sie Small Talk - stellen Sie die richtigen und auch ungewöhnliche Fragen!



Simone Alberts
salberts@t-online.de

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Universität Berlin. 15jährige Berufserfahrung in Managementpositionen internationaler Unternehmen. 2 Jahren selbständige Beraterin und Dozentin für Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Fresenius, Köln.

Das Harvard-Konzept Der Klassiker der Verhandlungstechnik

Ob Sie wollen oder nicht; immer wieder werden Sie verhandeln. Ob beim Aushandeln von Vertragskonditionen mit Arbeitnehmern oder mit Lieferanten, ob bei Tarifaufinandersetzungen oder bei der Lösung von Konfliktsituationen im Privatleben – das Prinzip des sachbezogenen Verhandeln hat sich durch sämtliche Branchen und Bereiche hindurch als die wirksamste Methode der Verhandlungstechniken bewährt. Wer verbindlich und entgegenkommend gegenüber anderen Menschen auftritt – aber gleichwohl hart in der Sache bleibt – hat die besten Chancen, beständige und damit erfolgreiche Lösungen zu finden.



Astrid Arens
www.davincizentrum.com

Über 20 Jahre Vertriebskompetenz gepaart mit dem langjährigen Know How als Mentaltrainer bilden eine gute Basis für Trainingsschwerpunkte wie modernes Leistungsmanagement, Coaching, Persönlichkeitsentwicklung und Stress-/Burnoutmanagement.

Modernes Stress-/Burnout management Ein neuer Weg – eine erstklassige Chance

Was hat modernes Stressmanagement gemeinsam mit mehr Leistung und besserer Gesundheit? Was motiviert uns? Was gibt uns die Hoffnung und Kraft, auch schwierigste Herausforderungen gut zu meistern? Wie bekomme ich wieder Spaß an der Arbeit und erhalte mir die Freude an Familie, Freunden und Hobby? Wir geben Tipps und Einsichten in Methoden, die effektiv Druck & Belastung reduzieren. Wie kann man das Gleiche schaffen – mit weniger Energie – einfach effektiver? spürbar – besser – leben