

ANMELDECOUPON:

Forum Erfolg 2007 – Von den Besten profitieren

Bei Internetbuchung
5% Online-Rabatt

Buchen Sie am besten alle 10 Veranstaltungen für vorteilhafte 499,- € statt 699,- € gegenüber dem Einzelkauf. **Sie sparen bei Buchung der gesamten Veranstaltungsreihe 200,- €!** (Alle Preise inkl. MwSt.) Sie erhalten 10 einzelne Eintrittskarten, die jederzeit übertragbar sind. Auch ideal als Mitarbeiter- oder Kundengeschenk.



Ja, ich/wir nehme/n an der gesamten Veranstaltungsserie teil. Anzahl der Personen

Sie sparen bei Buchung des Abos 200,- €! **10 Abende** für insgesamt **499,- €**

Ja, ich/wir nehme/n an folgenden Einzelveranstaltungen á 69,90 € teil :

Referenten	Stand November 2006	Datum	Anzahl der Personen
01	Hubert Schwarz Aus eigenem Antrieb	07.03.2007	<input type="text"/>
02	Alexander Christiani Neukundengewinnung: „Von 0 auf 100 in 30 Tagen“	28.03.2007	<input type="text"/>
03	Prof. Dr. phil. Jens Weidner Die Peperoni-Strategie	25.04.2007	<input type="text"/>
04	Dieter Lange Den Sieger erkennt man am Start - den Verlierer auch	16.05.2007	<input type="text"/>
05	Dr. Dr. Cay von Fournier Die 10 Gebote für ein gesundes Unternehmen	06.06.2007	<input type="text"/>
06	Jens Corssen Der Selbstentwickler	04.07.2007	<input type="text"/>
07	Klaus Kobjoll Motivaction!	22.08.2007	<input type="text"/>
08	Dr. Hans-Georg Häusel Brain Script!	19.09.2007	<input type="text"/>
09	Walter Zimmermann Effizienz – die clevere Abkürzung zum Erfolg	24.10.2007	<input type="text"/>
10	Prof. Dr.-Ing. E. h. Hans-Olaf Henkel Ethik des Erfolgs	07.11.2007	<input type="text"/>

Faxen oder senden Sie den ausgefüllten Coupon an:

Fax: 0700 - 832 632 93 (max. 12 ct/Min.)*

Unternehmen Erfolg®, Ismaninger Str. 47, 85356 Freising

Hotline
0700-832 678 33

Oder buchen Sie direkt im Internet: www.unternehmen-erfolg.de mit 5% Online-Rabatt!

Zahlungsweise Kreditkarte Bankeinzug (nur über deutsche Banken) Überweisung

Mastercard Amex Visa

gültig bis Kreditinstitut, Ort

Karten-Nr. BLZ Kto-Nr.

Unterschrift des Karten- bzw. Kontoinhabers

Rechnungsanschrift

Rechnungsempfänger <input type="text"/>	Name <input type="text"/>
Straße, Nr. <input type="text"/>	Vorname <input type="text"/>
PLZ, Ort <input type="text"/>	E-Mail <input type="text"/>
Telefon <input type="text"/>	Datum, Unterschrift <input type="text"/>

*aus dem Festnetz der Deutschen Telekom

Forum Erfolg 2007

Von den Besten profitieren

Eine 10-teilige Veranstaltungsreihe mit Top-Referenten.



THINK



Frankfurter Rundschau
Deutlich. Schärfer.



Forum Erfolg 2007

Von den Besten profitieren



Die Frankfurter Rundschau, Unternehmen Erfolg und die IHK-Frankfurt veranstalten die vierte Staffel „Forum Erfolg 2007 – Von den Besten profitieren“. Wieder mit brandaktuellen Themen und Referenten, die zu den besten und begehrtesten des deutschsprachigen Raumes gehören und die Ihnen den Weg nach vorne zeigen.

10 Abende voller Wissen und Praxis für alle Menschen, die sich an der Spitze orientieren, nicht am Durchschnitt. Wissen und Praxis komprimiert auf 10 x 2 hochinformativ Stunden, damit Ihrer kompakten Weiterbildung nichts mehr im Wege steht.

10 Vorträge – jeweils 19.15 – 21.15 Uhr
Einlass 18.30 Uhr.
Gespräche mit Referenten bis ca. 22.00 Uhr.

Buchen Sie alle 10 Vorträge für 499,- Euro statt 699,- Euro gegenüber dem Einzelkauf. Sie erhalten 10 separate Eintrittskarten, die einzeln übertragbar sind. Ideal als Unternehmens-Abo für Mitarbeiter und Kunden.

Veranstaltungsort:
IHK Frankfurt, Ludwig-Erhard-Saal
Börsenplatz 4 · 60313 Frankfurt

Informieren Sie sich am besten noch heute unter der Hotline 0700 / 832 678 33 (max. 12 ct. pro Minute).
Infos und Buchung unter:
www.unternehmen-erfolg.de

Am besten schnell anmelden, die Anzahl der Plätze ist limitiert.



Hubert Schwarz
Extremsportler und Unternehmer

07.03.2007

Aus eigenem Antrieb

Wie ein starker Wille die eigene Leistung und die eines Teams beflügelt

Im Alltag, im Beruf und im Sport zählt oft nur eines: innere Stärke. „Aus eigenem Antrieb“ – so der Titel seines neuesten Buches – hat sich Hubert Schwarz vom Sozialarbeiter über den ehrgeizigen Extremsportler zum erfolgreichen Unternehmer entwickelt. Sein Vortrag zeigt Ihnen, wie weit sich persönliche Grenzen immer wieder hinausschieben lassen und wie man an Herausforderungen wachsen kann. Innere Stärke und eigener Antrieb sind nach seiner Überzeugung der Schlüssel zu mehr Entschlossenheit, Leistungsfähigkeit und damit Erfolg.



Alexander Christiani
Vordenker der neuen Kaufpsychologie

28.03.2007

Neukundengewinnung: „Von 0 auf 100 in 30 Tagen“

Warum klassisches Marketing verliert und wie Sie mit kleinen Budgets Kunden gewinnen

Klassisches Marketing – wie Anzeigen und Mailings – kostet ständig mehr und bringt immer weniger! Der Grund: Kunden reagieren auf Verkaufsdruck zunehmend allergisch – sehnen sich andererseits aber nach Einkaufs- & Beratungserlebnissen. Das bedeutet: Produkte und Dienstleistungen werden schon heute immer seltener verkauft und immer öfter gekauft. Die Psychologie des Verkaufens kommt an ihre Grenze und der Perspektivenwechsel zur Kaufpsychologie öffnet den Weg zu neuen Kunden. Marketing- & Vertriebspionier A. Christiani stellt Ihnen die Möglichkeiten der neuen sog. „Kundenmagneten“ vor.



Prof. Dr. phil. Jens Weidner
Anti-Aggressivitäts-Trainer® und Kriminologe

25.04.2007

Die Peperoni-Strategie

Mit Biss zum Erfolg

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



Dieter Lange
Der Impulsgeber für Veränderungskompetenz – eine Schlüsselqualifikation der Zukunft

16.05.2007

Den Sieger erkennt man am Start – den Verlierer auch

Wer Menschen führen will, sollte erst einmal sich selber führen können.

Voraussetzung jeden Führungsverhaltens ist die Fähigkeit, sich selbst führen zu können, auf der Grundlage eines entsprechenden Bewusstseins, der richtigen Einstellung zu dem was man tut, mehr noch, wie man es tut. Vor allem, woher man die Kraft und Ausstrahlung nimmt, um jeden – wirklich jeden – Auftritt beim Kunden und Mitarbeiter zu einem excellenten Erfolgserlebnis werden zu lassen. Ein Vortrag, der Antworten gibt auf die wichtigsten Fragen und dort Fragen stellt, wo wir meinen die Antworten schon zu wissen. Dieses „In-die-Frage-stellen“ soll verhindern, dass die Lösungen von heute die Probleme von morgen sind.



Dr. Dr. Cay von Fournier
Deutschlands erster „Arzt für Unternehmer“

06.06.2007

Die 10 Gebote für ein gesundes Unternehmen

...denn jeder ist ein Unternehmer!

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten gilt eine Weisheit mehr denn je: „Schlechte Zeiten sind gut für gute Unternehmer“. Nur durch ein ganzheitliches Verständnis von Unternehmensführung sind Sie in der Lage, Ihre berufliche und private Firmen-Konjunktur selbst zu gestalten. Dies wird langfristig nur durch ein Leben in Balance möglich sein. Der Arzt und Unternehmer, Inhaber des SchmidtColleg, wird Sie mit 10 exzellenten Geboten zu einer ganzheitlichen Lebens- und Unternehmensführung motivieren.



Klaus Kobjoll
Vollblutunternehmer und Autor des Buches „Motivaction“

22.08.2007

Motivaction!

Begeisterung ist übertragbar

Für Kobjoll sind Unternehmen Spielplätze für Erwachsene! Und er unterscheidet zwei Arten von Unternehmern: Yes-butter und Why-notter und die, die es werden möchten. Mit Teams ein Perpetuum mobile des Erfolgs schaffen, dafür bietet er viele praxiserprobte Ansätze. Er begeistert, weil er tut, was er sagt. Er hat sich mit 22 Jahren selbstständig gemacht und Firmengründungen gemeistert, als der Begriff „Start-up“ noch nicht gebräuchlich war. Er weiß, wovon er spricht. Man muss ihn erlebt haben, er weckt den Unternehmer in jedem.



Walter Zimmermann
Experte für persönliche Effizienz

24.10.2007

Effizienz – die clevere Abkürzung zum Erfolg

So multiplizieren Sie Ihren Wirkungsgrad

Die Anforderungen an Sie sind gestiegen? Man hat Ihre Ziele erhöht? Steigern Sie doch einfach die Effizienz! In einer Zeit mit ständig steigenden Anforderungen an jeden von uns, ist die Steigerung der Effizienz oft der einzige Weg um trotzdem als Sieger hervorzugehen. Der Hochschuldozent und Buchautor zeigt auf, dass unsere persönliche Effizienz eine lebendige und ständig erweiterbare Ressource ist. Erleben Sie in seinen mitreißenden Vorträgen, wie Sie mit gleichem Zeiteinsatz auch höhere Ziele erreichen können.



Jens Corsen
Dipl. Psychologe und Verhaltenstherapeut,
Berater für Konflikt- und Krisenbewältigung

4.07.2007

Der Selbstentwickler

Mit der Veränderung bei sich anfangen

Mentale Selbstführung bündelt und entfesselt Ihre Energie auf dem Weg zum Ziel. Schwierige Zeiten fordern uns heraus uns zu entwickeln. In diesem Vortrag lernen Sie, wie Sie sich trotz widriger Umstände selbst motivieren und Ihre Potentiale gewinnbringend nutzen. Der gekonnte Umgang mit sich selbst ist auch eine wichtige Voraussetzung für den erfolgreichen Umgang mit anderen.



Dr. Hans-Georg Häusel
Bestseller-Autor und internationaler
Konsumenten- und Marketing-Experte

19.09.2007

Brain Script

Warum Kunden kaufen

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



Prof. Dr.-Ing. E. h. Hans-Olaf Henkel
Honorarprofessor an der Universität
Mannheim

07.11.2007

Ethik des Erfolgs

Globalisierung-Herausforderung für die Wirtschaft

Die Ethik des Erfolgs – das ist sein leidenschaftliches Plädoyer für einen Neuanfang. Um gestärkt aus der Krise hervorzugehen, die Deutschland in allen Bereichen erfasst hat, brauchen wir einen Wandel unserer inneren Einstellung. Die Probleme, die uns die globalisierte Welt stellt, fordern jeden Einzelnen heraus, mehr aus sich zu machen und die Freiheit, die ihm geboten wird, zum Wohl des Ganzen umzusetzen. Die neue Ethik sieht es als Aufgabe jedes Einzelnen, sich von seinen Selbstblockaden zu befreien und die Globalisierung als Herausforderung anzunehmen.