

Herbst-CollegTage 2009

Zukunft braucht Gestaltungskraft!

16.+17.
OKTOBER
IN BAYREUTH



Einer der TOP-Referenten:
Oliver Geisselhart

u.a. mit folgenden
spannenden Themen:

Was kommt
nach der Krise?

Erik Händeler

Die vier Erfolgs-
faktoren für mehr
Umsatz und Gewinn

Klaus-J. Fink

Wer nicht automatisch
neue Kunden gewinnt,
ist falsch positioniert

Peter Sawtschenko

2 TOP-Seminare
im Vorfeld

Freitag
16.10.2009



**Eintreffen und Empfang
der Teilnehmer mit Imbiss**

ab 11.00 Uhr



Gustav Naujoks

ist Geschäftsführer der Firma Metallform Glaser GmbH im fränkischen Bamberg (www.metallform-glaser.de), die ihre Kunden und Interessenten durch ein außergewöhnliches Servicekonzept begeistern.

13.00 Uhr

Die persönliche Beziehung im Vertrieb als Erfolgsfaktor nicht nur in guten Zeiten

Mittelständische Unternehmen verfügen häufig über exzellente Produkte und Dienstleistungen, haben aber nicht selten Defizite in der Vermarktung ihrer Leistungen. Bisweilen macht man sogar die Beobachtung, dass Unternehmen, deren Produkte nur Mittelmaß darstellen, eine stärkere Marktposition einnehmen als von der Qualität her weit über ihnen angesiedelte Produzenten. Dies ist meist das Ergebnis einer effektiveren und beziehungsreicheren Vertriebs- und Marketingtätigkeit. Im Vortrag werden relativ einfache Vorgehensweisen beschrieben, die es einem mittelständischen Unternehmen ohne großen Aufwand ermöglichen, seine Wahrnehmung aus Kunden- und Interessentensicht zu optimieren und so letztendlich das wirtschaftliche Ergebnis zu verbessern – ganz nach dem Motto „Vertrieb und Marketing sind nicht nur eine Abteilung, sondern eine Geisteshaltung“.



Peter Sawtschenko

gilt als international renommiertes Wirtschaftsexperte, ist Bestseller-Autor und führender Experte für Positionierung und Marktnischenstrategien.

14.00 Uhr

Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert

Positionierung ist die Geheimwaffe für ungewöhnliche Markterfolge. Der Positionierungsexperte Peter Sawtschenko zeigt Ihnen in seinem Vortrag, wie Sie neue Marktnischen besetzen und zur Nr. 1 im Kopf Ihrer Zielgruppe werden. Er beantwortet auch die Frage, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen besser verkaufen, Verkaufsprozesse beschleunigen und deutlich höhere Preise und Deckungsbeiträge erzielen. Er zeigt aber auch, wie man für scheinbar austauschbare Produkte Alleinstellungen erarbeiten kann, um sich so der Vergleichbarkeit zu entziehen. Und er stellt in seinem Vortrag Konzepte vor, wie Sie in der Werbung Streuverluste vermeiden, damit Werbebudget einsparen und sich die Werbung von Ihren Kunden zum Nutzen beider mitfinanzieren lassen.



Kaffeepause

15.30 Uhr



Oliver Geisselhart

ist laut ZDF Deutschlands Gedächtnis- und Mentaltrainer Nr. 1. 2008 und 2009 wurde ihm der „Conga Award“, der „Oscar“ der Redner, verliehen. Mit Witz, Charme und Esprit begeistert er seine Zuhörer immer wieder aufs Neue.

16.30 Uhr

Erfolg beginnt im Kopf

Unser Gedächtnis und Gehirn nutzen wir nur zu einem kleinen Bruchteil. Mit den entsprechenden Tricks, Tipps und Methoden können wir die Leistung des Gehirns um ein Vielfaches steigern und damit spielerisch und mühelos das Potenzial der Kreativität, Phantasie und Intelligenz steigern. Eine Rede ohne Spickzettel halten, sich die Namen von Geschäftspartnern merken, all das kann mit Leichtigkeit funk-

nieren und ohne mühsames Auswendiglernen. Aber auch das Speichern von Gesprächsinhalten bei einem Telefonat und in der persönlichen Unterredung funktioniert nach gewissen Prinzipien. Der Vortrag von Oliver Geisselhart vermittelt Ihnen den Transfer in Ihre tägliche Arbeitspraxis und entwickelt Fähigkeiten wie Konzentration, Kreativität und Kombinationsgabe.



Erik Händeler

gilt als der Spezialist für die Kondratieff-Theorie der langen Konjunktur- und Strukturzyklen. Bekannt wurde er durch seinen Bestseller „Die Geschichte der Zukunft“, in dem er einen etwas anderen Blick auf wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen wirft.

18.00 Uhr

Was kommt nach der Krise?

Nicht manche Banker haben weltweit zum selben Zeitpunkt beschlossen, gierig zu werden und unseren Wohlstand zu verzocken, sondern weil der Computer uns nach drei Jahrzehnten nicht mehr so stark produktiver machte, gab es nichts mehr, wofür es sich lohnte, rentabel zu investieren. Die durch die IT eingesparte Zeit wurde immer geringer. Nicht zuletzt deswegen sanken die Zinsen, Kredite wurden leichtsinnig vergeben. Das ist die Ursache für die aktuelle Situation, ähnlich wie es bei den Weltwirtschaftskrisen 1873 nach dem Eisenbahnbau und 1929 nach der Elektrifizierung war. Es muss nicht zu einer tiefen Krise kommen, wenn es gelingt, den nächsten Strukturzyklus zu erschließen. Immer haben sich an den knappen Produktionsfaktoren die neuen Märkte entwickelt – diese Sicht der Kondratieff-Theorie hilft, die Zukunft zu gestalten. Was diese knappen Produktionsfaktoren sind und auf was wir uns einstellen müssen, das wird Erik Händeler in seinem Vortrag eindringlich aufzeigen.

Gemeinsames Abendessen

Die Arvena-Chefköche erwarten Sie mit einem exklusiven Verwöhn-Buffer.

19.30 Uhr



MAYBEBOP Endlich Authentisch!

So heißt das aktuelle Programm der A-Capella-Formation, die in den letzten Jahren einen steilen Aufstieg erlebte. Mit ihren ausgefeilten Arrangements begeistern sie musikalisch und mit jeder Menge Spaß ihr Publikum. Sie füllen große Hallen und geben derzeit jährlich mehr als 150 Konzerte. Bei ihren Auftritten gibt es viel zu lachen, zu genießen und manchmal auch das eine oder andere Tränchen zu zerdrücken. Die Formation wurde 2001 gegründet und hat mittlerweile 7 CDs produziert, eine Weihnachts-CD von MAYBEBOP wurde 2005 in den USA zur besten Weihnachts-CD gekürt. Ihr Programm besteht zu 80 % aus deutschen Songs, in denen sie die Skurrilitäten des Alltags schonungslos offenlegen.



MAYBEBOP

ist A-Capella-Musik vom Feinsten. Wer die 4-köpfige Boygroup einmal gehört hat, wird sie so schnell nicht vergessen.

21.00 Uhr

Die Presse schreibt:

„MAYBEBOP – das sind vier starke Charaktere mit ebenso starken Stimmen. Man kann sie nicht beschreiben, man muss sie gehört haben.“



Come together

in der Hotelbar zum Gedankenaustausch und zur Kontaktpflege

ab 22.30 Uhr



Kennen lernen, kommunizieren, Kontakte knüpfen: FührungsEnergie-Anwender unter sich.

Freuen Sie sich auf ein Abendprogramm der Extraklasse!

Samstag
17.10.2009



Ein Unternehmen mit Werten führen

Unternehmen agieren heute in einem Umfeld sich schnell wandelnder Märkte, immer neuer Kundenanforderungen und eines jederzeit präsenten Wettbewerbs. Vermag eine wertorientierte Unternehmensführung dazu beitragen, diese Herausforderungen jetzt und in der Zukunft besser zu meistern? Was drückt der Begriff „Werte“ überhaupt aus? Ist dies vielleicht die Form der Unternehmensführung der Zukunft schlechthin? Diese und andere Fragen wird Norbert Samhammer, dessen



Norbert Samhammer

ist Vorstand der Samhammer AG, einem mittelständischen Unternehmen in Weiden/Oberpfalz mit derzeit ca. 400 Beschäftigten und ein exzellenter Anwender von UnternehmerEnergie.

8.30 Uhr

Unternehmen schon zweimal zu „Bayerns Best 50“ gewählt wurde, beleuchten und anhand zahlreicher Praxisbeispiele aus dem eigenen Unternehmen darstellen und beantworten.



Klaus-J. Fink

zählt seit 15 Jahren deutschlandweit zu den Top-Trainern im Verkauf. Zweimal wurde er bereits in diesem Jahrzehnt zum „Trainer des Jahres“ gewählt.

9.15 Uhr

Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz und Gewinn

Vier Dinge sind es, die nach Klaus-J. Fink für Verkaufserfolge unabdingbar sind: Persönlichkeit, Identifikation, Strategie & Marketing und verkäuferische Fähigkeiten. Diese vier Eigenschaften stellt er in den Mittelpunkt seines Vortrages und beantwortet dabei Fragen, was Verkauf eigentlich im tieferen Sinne bedeutet und welche Anforderungen an die Persönlichkeit des Verkäufers gestellt werden müssen. Er zeigt auf, wie sich Top-Verkäufer von normalen Verkäufern unterscheiden und wie Strategien zur erfolgreichen Kundengewinnung und Kundenpflege aussehen können. Er vermittelt aber auch praxiserprobte Ansätze, wie man Kundeneinwände erkennt und entkräftet und mit dem Kunden-NEIN umgeht. Erleben Sie einen Verkaufsprofi der Extraklasse.



Kaffeepause

10.30 Uhr

Zuhören, querdenken,
diskutieren und genießen.
Die CollegTage bieten
Ihnen alle Möglichkeiten.





Stephan Meyer

ist Wirtschaftspsychologe. Wie er selbst sagt ist sein Handwerk das „Schlachten Heiliger Kühe“.

Sein Credo: Spielregeln sind zum Verändern da.

11.00 Uhr



Dr. Ralf Höcker

ist Anwalt mit eigener Kanzlei für Marken- und Medienrecht in Köln. Er ist Autor mehrerer Bestseller und aus vielen Auftritten aus Funk und Fernsehen bekannt..

12.00 Uhr

Gestalten Sie Ihre Zukunft schon selbst, oder lassen Sie sich von ihr überraschen?

Ärkte können schrumpfen oder sogar komplett verschwinden. Wer am Markt bestehen will, muss ständig am Ball bleiben. Doch wie kann man sich abzeichnende Marktveränderungen systematisch erkennen und sich darauf vorbereiten? Lernen Sie die Zeit aus einer anderen Perspektive kennen. Machen Sie sich vertraut mit der Denkweise von Zukunftsforschern und Zukunftsmanagern. Erfahren Sie, wie zahlreiche Unternehmen anstehende Entwicklungen vorweg nehmen und ihren Mitbewerbern erfolgreich Marktanteile abnehmen. Sie erhalten darüber hinaus Antworten auf folgende Fragen: Wie kann ich mich im Alltag als Zukunftsforscher betätigen? Was ist der Unterschied zwischen Trendforschung und Zukunftsforschung? Mit welchen Methoden sieht man die Zukunft vor sich?

Alles, was Recht ist

Ralf Höcker hat in seinem „Lexikon der Rechtsirrtümer“ juristische Legenden aufgedeckt und damit einen echten Bestseller gelandet. Tausendfach gehörte Rechtsaussagen verweist er in seinem spannenden Vortrag ins Reich der Mythen und Märchen und munitioniert seine Zuhörerinnen und Zuhörer mit guten Argumenten gegen unseriöse Geschäftemacher, dreiste Mitmenschen und vorlaute Verkehrsteilnehmer. Trockene Juristerei? Sie ist nicht Höckers Ding. Wie in seinen Büchern, so verpackt er auch in seinen Vorträgen seriöse Informationen in interessante Geschichten, verknüpft Wissenswertes mit guter Unterhaltung. Neben guter Unterhaltung erhalten Sie zum Abschluss der Herbst-CollegTage hochinteressante Informationen zu juristischen Legenden, kuriosen Rechtsfällen und eine juristische Anleitung für alltägliche, berufliche und private Notfälle.



Gemeinsames Mittagessen und Ende der Veranstaltung

13.30 Uhr

Attraktive Staffelpreise

Der Einzelpreis für die CollegTage beträgt € 590,- .

Daneben bieten wir Ihnen günstige Staffelpreise bei der Teilnahme mehrerer Personen aus einem Unternehmen an! Alle Preise verstehen sich jeweils zuzüglich MwSt.

Gesamtpreis für jeweils

2 Personen:	€ 1.040,-	(€ 520,- / Person)
5 Personen:	€ 2.400,-	(€ 480,- / Person)
10 Personen:	€ 4.500,-	(€ 450,- / Person)



Seminare
im Vorfeld

Nr. 1 Otto Belz

Donnerstag, 15.10.2009
09.00 – 17.00 Uhr

Einzigartigkeit macht stark

Die Geheimnisse eines wirkungsvollen Marketings in schwierigen Zeiten

Jetzt erst recht

Wenn das Angebot größer ist als die Nachfrage, dann drücken Kunden die Preise. Und wenn jeder Anbieter dasselbe tut, kauft der Kunde dort, wo es am billigsten ist – mit verheerenden Folgen für Margen und Rentabilität. Wer in schwierigen Zeiten überleben oder sogar gedeihen will, braucht gute Leistungen und die Fähigkeit, diese sichtbar zu machen. Auf was es dabei ankommt, zeigt dieses Tagesseminar.

Die Seminarziele

Das Seminar soll dem Teilnehmer dabei helfen,

- zu verstehen, welche Bedeutung ein gut gemachtes Marketing für den Erfolg von Produkten, Ideen und Unternehmen haben kann.
- zu sehen, warum Marketing-Maßnahmen weniger mit Budgets und Geld als viel mehr mit gesundem Menschenverstand und positiven Einstellungen zu tun haben.
- Ansatzpunkte zu finden, um die eigenen Aktivitäten und Produkte aus dem Blickwinkel des Kunden zu gestalten und mit ihren Stärken sichtbar zu machen.

Die Seminarinhalte

Im Sinne eines Workshops werden Ziele und Inhalte stark an die Bedürfnisse der Teilnehmerinnen und Teilnehmer angepasst. Dabei kommen folgende Themen zur Sprache:

- Der Weg zur Einzigartigkeit oder warum gutes Marketing nie allein mit Checklisten gemacht werden kann.

- Worauf es bei der Gestaltung von eigenen Leistungen ankommt und wie für den Kunden echter Mehrwert geschaffen werden kann.
- Warum Preise so wichtig sind und weshalb sie immer wieder neu interpretiert werden müssen.
- Weshalb sich der Konkurrenzkampf heute im Kopf des Kunden abspielt und welche Chancen sich daraus für ein wirksames Marketing ergeben.
- Warum alte Begriffe wie Zielpublikum, Kundenbindung, Marktsegmentierung und USP überdacht und neu interpretiert werden müssen.
- Welche Rolle der persönliche Verkauf heute spielt und warum gerade in schwierigen Zeiten kein Unternehmen auf diese Trumpfkarte verzichten sollte.



Referent

Otto Belz

steht für Marketing mit gesundem Menschenverstand. Der Schweizer Unternehmer führt die Geschäfte der internationalen Beratungsfirma perSens AG seit 30 Jahren und betreut renommierte Unternehmen aus dem Mittelstand. Sein anerkanntes Expertenwissen im Bereich Management, Marketing und Markenführung publiziert er in der Schweizer Fachzeitschrift „index“, deren Chefredakteur und Herausgeber er ist. Bei SchmidtColleg-Kunden ist der Name Otto Belz seit mehr als 20 Jahren durch seine äußerst praxisnahen Vorträge und Seminare ein Qualitätsbegriff erster Güte.

ZWEI TOP-
SEMINARE IM
VORFELD

Preise für jedes der 2 Vorfeld-Seminare

490,- Euro zuzügl. MwSt./Person

Ab 2 Teilnehmern: 440,- Euro
zuzügl. MwSt./Person

Ab 5 Teilnehmern: 390,- Euro
zuzügl. MwSt./Person