

Sternstunden für Unternehmen

Themenabend am 25.09.2007 im OPEL Forum, Rüsselsheim



Wirtschaftsförderung Rüsselsheim
Unsere Stadt. Ihre Zukunft.



Anmeldung

Eine schriftliche Anmeldung ist für die Teilnahme an dieser Veranstaltung bis zum **24. September 2007** per Post, Fax oder E-Mail erforderlich:

Stadt Rüsselsheim
Wirtschaftsförderung
Bahnhofplatz 2
65428 Rüsselsheim

Fax: 061 42/83-2116
E-Mail: hans.majer@ruesselsheim.de

Eintritt

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Beginn

25. September 2007, ab 19.00 Uhr.

Veranstaltungsort

OPEL Forum, Rüsselsheim (Eingang Marktstrasse)



Faxanmeldung

Fax 061 42/83-2116

- Ja, ich möchte an der Veranstaltung „Sternstunden für Unternehmen“ am 25. September 2007 teilnehmen.
- Bitte veröffentlichen Sie meine nebenstehenden Daten nicht in der Teilnehmerliste.

Vor- und Nachname

(Firma)

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Referenten

Graham Rogers ist internationaler Mental-Trainer aus England. Seine natürliche Ausstrahlung gekoppelt mit einem kurzweiligen Vortragsstil erlauben ihm, komplexe Themen auf das Wesentliche zu reduzieren. Damit gestaltet er seine Vorträge inhaltlich, zielorientiert, praxisnah und zugleich unterhaltsam.

Christian Görtz ist seit über 16 Jahren als Unternehmensberater tätig und Inhaber einer Unternehmensberatungsgesellschaft in Pfungstadt. Er bietet praktische Marketingberatung an. Dies führt er in Form von Einzelconsultationen, Workshops oder Projekten durch. Zu seinen Kunden gehören Existenzgründer, kleine und mittelständische Unternehmen aus über 150 verschiedenen Branchen.

Andreas Heuberger, Historiker und Betriebswirt, Nr.1-Netzwerker bei OpenBC.com und Vorsitzender des regionalen Business-Netzwerks RheinMainNetwork.org e.V. Seit 2001/02 hält er professionelle Networking-Vorträge z.B. für namhafte DAX-Unternehmen, Trainings- und individuelles Coaching - zur Zeit noch als einziger Anbieter dieser Art bundesweit.





Die Erfahrung zeigt, nur ca. 10 Minuten an einem 40 bis 60-Minuten-Vortrag bieten den Zuhörern wirklich neue Impulse, die sie für ihr Geschäftsleben einsetzen können. Was liegt also näher, als sich gleich auf diese 10 Minuten mit Augenöffnern und Aha-Effekten zu konzentrieren?

Genau dies macht die Sternstunde für Unternehmen. Sechs Referentinnen und Referenten präsentieren sehr kurzweilig ein Feuerwerk an wichtigen Impulsen, die Sie in ihrem geschäftlichen Alltag direkt umsetzen können.

Im Anschluss an die Vorträge lernen Sie die Referentinnen und Referenten beim get-together persönlich besser kennen und knüpfen neue Kontakte zu anderen Teilnehmern.

Programm

19.00 Uhr

Begrüßung

19.10 Uhr

Vortrag 1

Ein Spitzenleben durch mentales Training

Graham Rogers

Spitzensportler erzielen durch mentales Training ihre größten Erfolge. Warum sollten Unternehmer darauf dann verzichten? Das Motto dieses Vortrags: Alles was einfach ist, ist genial. Alles was genial ist, ist meistens einfach.

Vortrag 2

Die 7 schlimmsten Fehler im Marketing

Christian Görtz

Jeder Unternehmer möchte gerne systematisch mehr Kunden gewinnen und zu höheren Preisen verkaufen. Der Marketingexperte Christian Görtz hat in seiner langjährigen Beratungspraxis immer wieder sieben wichtige Fehler im Marketing entdeckt. Wer sie erkennt, kann das Potential für mehr Umsatz und Gewinn aktivieren.

Vortrag 3

Die 10 goldenen Regeln des Netzwerkens

Andreas Heuberger

Worauf kommt es beim Netzwerken wirklich an? Mit seinen zehn goldenen Regeln gibt Andreas Heuberger ein einfaches Orientierungssystem an die Hand, damit jede Netzwerk-Möglichkeit auch ein Netzwerker-Erfolg wird.

Vortrag 4

Der Entscheidungskompass

Kai-Jürgen Lietz

Wie finde ich heraus, was ich bei meinen Entscheidungen tatsächlich will?
Was sind die Kontrollelemente meiner Entscheidung?
Wie verhindere ich zuverlässig, bei Entscheidungen oder Verhandlungen über den Tisch gezogen zu werden?



Kai-Jürgen Lietz ist Deutschlands erster Entscheidungserfolg-Coach. Sein Motto: Entscheiden macht glücklich. In seiner Arbeit beschäftigt er sich mit drei Kernfragen zur Klarheit und Alternativen von Entscheidung sowie Unterstützungsmöglichkeiten der eigenen Entscheidungen.

Vortrag 5

Virales Marketing - Der Kunde holt die Aufträge

Bettina Knell

Virales Marketing ist die konsequente Weiterentwicklung der Mundpropaganda. Als natürliche Marketingform im Web 2.0 dieser Tage gerne eingesetzt, läßt es sich auch hervorragend im Offline-Bereich verwenden.



Bettina Knell ist Mediendesignerin und beschäftigt sich im Schwerpunkt mit viralem Marketing – einer Marketingform, die bei kleinem Kapitaleinsatz zu enormen Wirkungen bei der Zielgruppe führt.

Vortrag 6

Geben Sie Ihrem Alleinstellungsmerkmale Ausdruck - Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Cosima Reichwein

Kennen Sie das auch? Im Rahmen eines angeregten Gesprächs fragen Sie Ihren Gesprächspartner, was er beruflich macht. Einige Zeit später wissen Sie, dass es um IT geht und mehr wollen Sie auch nicht wissen. So kann Empfehlungsmarketing natürlich nicht funktionieren. Das richtige Bild dagegen schafft Verständnis und bleibt in Erinnerung. Sowohl in der Werbekommunikation, wie auch rein verbal.



Cosima Reichwein ist Diplom-Designerin. Sie sieht einen Schwerpunkt Ihrer Arbeit in der Gestaltung von Alleinstellungsmerkmalen ihrer Kunden in visueller Form. Sie legt dabei besonderen Wert auf eine ästhetisch ansprechende Kommunikation.

Referenten