

Sternstunden für Unternehmen

Themenabend am 28.10.2009
im OPEL Forum, Rüsselsheim



Wirtschaftsförderung Rüsselsheim
Unsere Stadt. Ihre Zukunft.



www.pi-design.de

Anmeldung

Eine schriftliche Anmeldung ist für die Teilnahme an dieser Veranstaltung bis zum **27. Oktober 2009** per Post, Fax, E-Mail oder Internet erforderlich:

Post: Stadt Rüsselsheim / Wirtschaftsförderung
Bahnhofplatz 2, 65428 Rüsselsheim

Fax: 06142/83-2116

E-Mail: hans.majer@ruesselsheim.de

Internet: www.wirtschaftsservice-ruesselsheim.de
(unter Link „Veranstaltungen“)

Eintritt

Die Teilnahme ist kostenfrei.

Beginn

28. Oktober 2009, ab 19.00 Uhr.

Veranstaltungsort

OPEL Forum, Rüsselsheim (Eingang Marktstrasse)



Faxanmeldung

Fax 06142/83-2116

Vor- und Nachname

(Firma)

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Ja, ich möchte an der Veranstaltung „Sternstunden für Unternehmen“ am 28. Oktober 2009 teilnehmen.

Bitte veröffentlichen Sie meine nebenstehenden Daten **nicht** in der Teilnehmerliste.

Vortrag 5

10 Erfolgsgeheimnisse, um mit XING das Business anzukurbeln

Burkhard Schneider

Burkhard Schneider verrät Ihnen in seinem unterhaltsamen Vortrag die Geheimnisse, die Sie unbedingt kennen müssen, um mittels des Business-Netzwerkes XING Ihr Geschäft zu beleben.



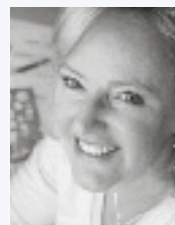
Burkhard Schneider ist ein Networker par excellence. Sein Business Blog „Best Practice Business Blog“ gehört zu den meistgelesenen Blogs in Deutschland. Die vom ihm organisierte „Aufschwung-Messe“ für Start-Ups und Jungunternehmen brach im Frühjahr alle Rekorde. Er ist offizieller XING-Trainer.

Vortrag 6

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.



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

Moderation

Uwe Hiltmann – Internet-Unternehmensberater



Er ist seit 2008 Mitorganisator der Sternstunde für Unternehmer und hat bei vielen Teilnehmern einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Außerhalb der Sternstunde für Unternehmer berät Uwe Hiltmann seine Kunden dabei, bei Google auf Platz 1 gefunden zu werden und hilft ihnen mittels des von ihm entwickelten Referenzen-Marketing® mehr Geschäft zu generieren und neue Kunden anzuziehen.

19.10 Uhr
Beginn der Vorträge

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.



Der internationale 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 inhaltsreich, zielorientiert, praxisnah und zugleich unterhaltsam.

Vortrag 2

Die Mathematik des erfolgreichen Verkaufens – einfach wie das 1x1

Christoph Burkard

Mit leicht erlernbaren und eingängigen Formeln, die eine effiziente Umsetzung ermöglichen, wird der Vortragsteilnehmer in die Verkaufsmethodik geführt, die ganz natürlich beim Gesprächspartner ankommt. Verkaufstechniken mit höchster Akzeptanz.



Immer mit der Praxis verbunden, mit den Verkäuferinnen und Verkäufern in vorderster Front bei der Umsetzung der Themen dabei, erreichen die vorgestellten Verkaufstechniken des seit über drei Jahrzehnten in vielen Branchen tätigen Verkaufstrainers beste Ergebnisse.

Vortrag 3

Präsentieren wie ein Profi

Matthias Garten

Tipps und Tricks zu wirkungsvollen Multimediapräsentationen. Erleben Sie eine tolle Präsentation mit vielen Ideen und Anregungen für Ihre eigenen Präsentationen. Außerdem dabei die Innovation 2009: Zooming Presentations.



Matthias Garten ist der Topexperte für Multimediapräsentationen im deutschsprachigen Raum, praxisorientierter Trainer, Berater, Dozent und Buchautor. Mit seinem Team hat er Präsentationen für über 150 Branchen erstellt. Seinen unterhaltsamen Vorträge sind ein „Muss“ für alle, die sich durch professionelle Präsentationen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen wollen.

Vortrag 4

„Eine leichte Übung, so gewinnen Sie Kunden“

Peter Hupke

Die telefonische Neukundengewinnung ist zwar kosten- und zeitsparend, aber auch sehr unbeliebt. Viele im Vertrieb Tätige vermeiden sogar die Telefonakquise und wundern sich über rückläufige Umsatzzahlen! Lernen Sie 6 Punkte kennen, die es bei der Telefonakquise zu berücksichtigen gilt und Ihnen das Telefonieren angenehm machen. Darüber hinaus erfahren Sie, was in der Kundengewinnung noch wichtig ist.



Der Inhaber und Gründer der „Motivations-Werkstatt“ ist seit über 10 Jahren in verschiedenen Führungspositionen in Unternehmen der Telekommunikationsbranche mit dem harten Wettbewerb vertraut. Sein Wissen um die Kunden-Akquise gibt er heute in Schulungen und Coachings an Unternehmen weiter.