

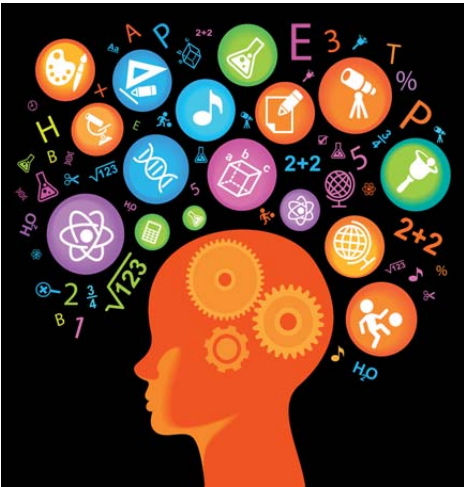
# Gesamtübersicht

## Seminarangebot 2014-1

<u>Seminarthema</u>	<u>Referent/in</u>	<u>Datum</u>	<u>Seite</u>
Gedächtnistraining	Boris Nikolai Konrad	23.05.2014 06.10.2014	4-5
Die Kunst zu wirken	Carolin Lüdemann	27.05.2014 15.07.2014 28.07.2014	6-7
Kein Stress mit dem Stress	Henriett Stegink, Rhea Pinkert	24.06.2014 21.10.2014	8-9
Modernes Konfliktmanagement	Andreas Wenzelburger	26.06.2014 02.10.2014	10-11
Rhetorik mal anders	Monika Kettler, Arne Schneider	04.07.2014 25.11.2014	12-13
Emotional Verkaufen	Andree Literski	30.06.-01.07.2014	14-15
Vom Kunden zum Fan	Paul Johannes Baumgartner	02.06.2014 24.09.2014	16-17
Den eigenen Preis durchsetzen	Willy Schwenger	25.06.2014 29.10.2014	18-19
Controlling, einfach ohne Controller	Tobias Kehrer	07.05.2014 12.11.2014	20-21
Technische Zeichnungen lesen und verstehen	Gerhard Emberger	22.05.2014 23.10.2014	22-23
<b>Anmeldung</b>			<b>24-26</b>

## Gedächtnistraining

Mit den richtigen Methoden wird jedes Gedächtnis meisterlich!



Namen, Zahlen, Vorträge spielend einfach einprägen – wer das kann, ist eindeutig im Vorteil. Gedächtnistrainer und Weltrekordhalter Boris Nikolai Konrad erläutert in diesem Seminar seine Lernmethoden.

Wenn Gedächtniskünstler ihr Publikum in den Bann ziehen, weiß kaum ein Zuschauer, dass diese Leistungen auf jahrtausende alte Techniken beruhen, die bei fachkundiger Anleitung in kurzer Zeit erlernbar sind und auch für typische Herausforderungen im Berufsleben und im Alltag angewendet werden können.

Lernen Sie das spielend einfache Lernen von Fakten, Informationen und Definitionen, insbesondere wie Sie sich Namen merken und dauerhaft einprägen können. Der Praxisbezug über interaktive Übungen steht dabei immer im Mittelpunkt, denn das Ziel ist, dass sie schon am Seminarende Ihr gutes Gedächtnis zu schätzen und die Methoden anzuwenden wissen!

Ein gutes Gedächtnis ist eine Fähigkeit die erlernbar ist - und so kann sich jeder Teilnehmer im Seminar sofort davon überzeugen, dass das eigene Gedächtnis selbst zu enormen Leistungen in der Lage ist.

Auch eine Portion Vergnügen gehört zum Programm:

**Erst wenn Kreativität und Fantasie eingesetzt werden, wird das Gedächtnis so richtig angeregt.**

### Seminarinhalte

- Wieso es kein schlechtes Gedächtnis gibt und jeder sein Gedächtnis ganz enorm verbessern kann
- Weshalb ein gutes Gedächtnis Ihre Kompetenz massiv unterstreicht
- Wie Inhalte aufbereitet werden müssen, damit sich Ihr Gehirn diese leichter einprägen kann
- Welche konkreten Methoden es gibt, um das Gedächtnis zu stützen
- Wie Sie mit der Routenmethode Informationen sicher und dauerhaft auswendig lernen
- Wie Sie mit dieser Technik auch Vorträge und Reden frei halten und jederzeit sicher durch komplette Präsentationen und Workshops führen
- Wie Sie sich Zahlen, Daten, Fakten und Definitionen einprägen
- Lernen lernen und der Nutzen von Eselsbrücken
- Wie Sie dies auch für Termine und To-Do-Listen anwenden können



## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

23. Mai 2014	10.00 - 18.00 Uhr
06. Oktober 2014	10.00 - 18.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 350,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referent

### Boris Nikolai Konrad

Bereits zu Ende seiner Schulzeit in Hattingen an der Ruhr entdeckte Boris Nikolai Konrad die Gedächtnistechniken für sich. Hiervon profitierte er schon im Studium von Physik und Angewandte Informatik mit BWL und Mathematik an der TU Dortmund und der University of Reading in England.

Sein unternehmerisches Talent bewies er durch TOP-Platzierungen bei Business-Wettbewerben. 2008 gewann er beim Wettbewerb „CEO oft he Future“ (von McKinsey und Partnern ausgerichtet) einen Top-Rang im Finale.

Nach Erfolgen im Gedächtnissport und Auftritten in TV-Sendungen folgten erste Auftritte als Gedächtniskünstler und Redner. Schon 2006 machte er sich dann in diesem Bereich selbständig. Nach dem Studienabschluss konnte er sein Interesse auch wissenschaftlich in den Mittelpunkt rücken und wechselte an das Max Planck Institut für Psychiatrie in München und arbeitet hier im Bereich Neuroimaging an der Erforschung der neuronalen Grundlagen außergewöhnlicher Gedächtnisleistungen.

Seit 2006 ist Boris Nikolai Konrad Präsident von MemoryXL e.V., dem größten Gedächtnissportverein der Welt und engagiert sich für die Verbreitung von Gedächtnissport und -training sowie bei Mensa in Deutschland e.V.



## Die Kunst zu wirken

Sympathisch und authentisch überzeugen



Wie wir auf andere Menschen wirken, erfahren wir meistens nur sehr indirekt und oft, wenn es schon zu spät ist. Für Menschen, deren Außenwirkung entscheidend für ihren beruflichen Erfolg ist, eine fatale Situation.

Dieses Training richtet sich an Unternehmer und Führungskräfte sowie an Menschen, die permanent im Fokus der Aufmerksamkeit stehen, die Begrüßungsworte sprechen dürfen oder vor Kunden präsentieren und überzeugen möchten.

### Seminarinhalte

- Gestik, Mimik, Körpersprache
- Sympathisches, authentisches Auftreten
- wie Sie wirken und etwas bewirken
- Bilder sagen mehr als tausend Worte - wie Sie Informationen in den Köpfen der Zuhörer verankern
- Techniken des Redeaufbaus
- Präsentation - wir unterstützen Sie dabei, Ihre Botschaften inhaltlich optimal rüberzubringen und andere von sich zu überzeugen
- Vortrag - erfahren Sie, wie man Fachliches unterhaltsam und langfristig in den Köpfen der Zuhörer verankert
- Rede - wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihr Publikum souverän unterhalten



Das Training gliedert sich in zwei Module, die in Kombination als auch unabhängig voneinander gebucht werden können:

## Einführungsvortrag:

mit Übungen in Gruppenarbeit

### Leistungen

- Vortrag
- Seminarunterlagen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

### Termin / Dauer

27. Mai 2014 16.00 - 20.00 Uhr

### Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 230,-** zuzügl. ges. MwSt

## Intensiv-Coaching:

in Kleingruppen mit maximal 4 Teilnehmern

### Leistungen

- Coaching
- Seminarunterlagen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

### Termin / Dauer

15. Juli 2014 14.00 - 18.00 Uhr  
28. Juli 2014 08.30 - 18.00 Uhr

### Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 395,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referentin

### Carolin Lüdemann

ist Juristin und ausgebildeter Business-Coach. Sie ist Mitglied des Deutschen Knigge-Rats und spricht Empfehlungen für das stilgerechte und zeitgemäße Miteinander aus. Als Karriereexpertin bei den TV-Sendern N24 und Sat.1 sowie anderer namhafter Medien wie z.B. SWR Funk und Fernsehen, Süddeutsche Zeitung und Welt ist sie regelmäßig für eine breite Öffentlichkeit präsent. An ihren Trainings nehmen Top-Manager sowie High Potentials aus Industrie, Beratung und Verbänden teil. Ihre Vorträge und Seminare - praxisnah, lebendig und durch namhafte Referenzen ausgezeichnet - sind regelmäßig ausgebucht und unterstützen den Einzelnen dabei, die Wirkung auf seine Mitmenschen signifikant zu erhöhen.



## Kein Stress mit dem Stress

Eine Handlungshilfe für Beschäftigte



Einerseits gilt für die allermeisten Menschen, dass Arbeit mehr bedeutet als die Notwendigkeit, den Lebensunterhalt zu sichern. Arbeit ist wichtig für das Selbstwertgefühl, sie kann Quelle für unsere Zufriedenheit sein und sie ist eines der wichtigsten Felder für soziale Kontakte.

Andererseits stellt Arbeit - wie jede Verpflichtung, wie fast jede Aufgabe - eine Belastung dar.

Dieses Training zeigt auf, was Sie persönlich tun können, um die Ursachen psychischer Belastungen am Arbeitsplatz erkennen und ausräumen zu können, wie Sie mit unvermeidbaren Belastungen umgehen können, ohne dass Ihr Wohlbefinden oder gar Ihre psychische Gesundheit darunter leiden, und wie Sie schlussendlich (wieder) souverän und engagiert Ihre Aufgaben erfolgreich meistern.

### Seminarinhalte

- Arbeit: notwendig und bereichernd
- Das Ziel: gesund und gut gelaunt zu Arbeit
- sich selbst beachten und achten
- Schritt für Schritt zu mehr Freude am Arbeitsplatz
- mit Stress umgehen
- Unterstützung am Arbeitsplatz
- Kollegialität
- die eigenen Stärken
- Sprechen Sie's an!
- Persönliche Beziehungen
- Entspannung



## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

24. Juni 2014                      09.00 - 18.00 Uhr  
21. Oktober 2014                09.00 - 18.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 590,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referentin

### Henriett Stegink

Die Dipl.psych. Beraterin/Business Coach und Managementtrainerin zählt zu den erfolgreichsten Führungstrainerinnen in Deutschland. Neben ihren umfangreichen Qualifikationen sammelte sie über viele Jahre praktische Erfahrungen als Führungskraft in der Personalentwicklung. Sie ist Gründerin der Stegink Group, einem Coaching- und Beratungsunternehmen für Führungskräfte. Sie und ihr Team sind kompetente Sparringpartner und Berater bei Konzeption und Entwicklung von Führungskräften. Darüber hinaus ist sie als Lehrbeauftragte der DHBW in Stuttgart und Mannheim tätig. Henriett Stegink ist CEO der Vereinigung Mittelständischer Industrietrainer und Trainingszentren (vermit).



## Referentin

### Rhea Pinkert

ist zertifizierte Trainerin für ganzheitliche Heilmethoden und Energiearbeit. Sie absolvierte die Heilpraktiker-Ausbildung sowie verschiedene Fachausbildungen in ganzheitlichen Therapieformen. Seit 2003 führt sie eine eigene Praxis für Massage und Körperarbeit und ist seit 2006 als Dozentin an den Paracelsus Schulen tätig. Der Schwerpunkt ihrer Praxistätigkeit liegt bei ganzheitlicher Gesundheitspflege, Energiearbeit und Wellness. Im Sommer 2007 gründete Sie das "SonnenSeminar" - Schule für Natur-Gesundheitspflege und Wellness. Sie entwickelte eigene Gesundheitskonzepte und gibt ihre Erfahrungen und Kenntnisse in Workshops und Ausbildungen weiter.



## Modernes Konfliktmanagement

Mehr Erfolg durch Konfliktmanagement



Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für ihre Ziele entschlossen einstehen wollen und ihre Anliegen klar zum Ausdruck bringen möchten.

Das Ergebnis ist eine erfolgreichere Realisierung der beruflichen und persönlichen Ziele.

Die Teilnehmer erlernen eine bewährte und wissenschaftlich fundierte Kommunikationstechnik um Kritik nicht in verletzender, sondern wertschätzender Weise zum Ausdruck zu bringen. Damit gestalten sie ihr berufliches und privates Umfeld empathischer, konfliktfreier und werden in Konfliktsituationen souveräner reagieren.

Das Ausprobieren und Erarbeiten von Konfliktbewältigungsstrategien bringt den künftigen "Konfliktmanagern" mehr Erfolg und kreative Ansätze für den beruflichen Alltag.

Das Seminar ist erlebnisorientiert konzipiert. Nach dem Motto **"Lernen und Arbeiten sind eins"** probieren die Teilnehmer die neuen Inhalte und Fertigkeiten gleich in Partner- und Gruppenarbeiten aus.

Langeweile hat keine Chance!

### Seminarinhalte

- Erarbeiten eines auf die individuelle Persönlichkeit ausgerichteten Konfliktmottos
- Wie gebe ich wertschätzendes Feedback?
- Erarbeiten der wichtigsten Konfliktstrategien
- Wie komme ich in die richtige Konflikthaltung?





## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

26. Juni 2014	09.00 - 17.00 Uhr
02. Oktober 2014	09.00 - 17.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 320,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referent

### Andreas Wenzelburger

gelernter Bankkaufmann mit BWL-Studium an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Stuttgart arbeitet als Leiter Private Banking bei der Kreissparkasse Göppingen.

Nach der Ausbildung als Prozessberater Teamcoaching beim Institut Team Dr. Rosenkranz ist er dort als Co-Trainer sowie als Dozent an der Akademie der Kaufmännischen Schule Göppingen tätig.



## Rhetorik mal anders!

Stärken stärken:

Der Stab, so einfach er ist, vermag doch viel aus einem herauszuholen



Kommunizieren ist wie Fechten: Angriff und Abwehr - Durchsetzen und Nachgeben.

Was mit der Sprache beginnt, setzt sich in der Körperhaltung fort.

Und oft entscheiden gerade körperliche Signale über den Erfolg der Kommunikation.

- Was lässt sie gelingen?
- Was behindert sie?
- Wie wird sie körperlich erlebt?

Zu Analyse und Reflexion des Gesprächsverhaltens eignet sich das klassische Stabfechten.

Stabfechten ist eine Fechtkunst, die neben körperlicher Bewegung die Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung als wesentliches Element schult.

Sie lernen, schwierige Gespräche positiv zu steuern und Dialoge konstruktiv zu führen. Damit werden Sie verhandlungssicherer, überzeugender und selbstbewusster.

In diesem Seminar schließt sich an jede sprachliche Übung eine nonverbale Aktivität aus dem Stabfechten an. So können Worte und ihre Wirkung nicht nur mental, sondern auch körperlich erlebt werden. Dieser ganzheitliche Zugang verbessert das individuelle Kommunikationsverhalten.

Sie werden im Seminar von einer Kommunikationstrainerin und einem Stabfechter betreut.

### Seminarinhalte

- Das Zusammenspiel von Redner und Zuhörer
- Die Relation zu Wortwahl und Körpersprache
- Die eigene Präsenz erleben
- Der Stab als Sprechwerkzeug
- Das Gespräch: Vorbereitung - Durchführung - Reflexion
- Der Umgang mit verschiedenen Dialogpartnern



## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

04. Juli 2014                      09.00 - 17.00 Uhr  
25. November 2014            09.00 - 17.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

Einzelpreis : € 375,- / Person  
ab 2 TN € 350,- / Person  
zuzügl. ges. MwSt

## Referentin

### Monika Kettler

Nach ihrem Soziologiestudium forschte sie über neue Technologien in der Industrie und war später in der Bildungsforschung tätig. Als Leiterin von interdisziplinären Projekten sammelte sie Erfahrungen im wissenschaftlichen Projektmanagement und in der Organisationsentwicklung.

Es folgte eine Zusatzqualifikation für Personal- und Organisationsentwicklung sowie Kommunikation. Anschließend gründete sie STEPS Personal- und Organisationsentwicklung in Stuttgart und ist seitdem als Beraterin, Kommunikationstrainerin, Coach und Moderatorin tätig. Außerdem engagiert sie sich als Hochschuldozentin bei der Vermittlung von Schlüsselqualifikationen



## Referent

### Arne Schneider

Nach dem Diplom in Kommunikations-Design arbeitete er in einem Atelier für grafische Lösungen. Daneben studierte er Fechtkünste und entwickelte das Stabfechten als Fecht- und Bewegungskunst. Nach der Ausbildung als Trainer im Stabfechten, Fechtkunst und Bewegungskunst gründete er das Institut für Stabfechten in Stuttgart. Durch die Zusatzausbildung für Trainer und Coaches führt er Seminare zu Kommunikation, Führung, Selbstwert und Resilienz mit den Schwerpunkten Persönlichkeitsentwicklung, Sinnesschulung und Wahrnehmung, Kommunikation und Bewegung.



## Emotional verkaufen

So erreichen und begeistern Sie Ihre Kunden!



**Mit Sprache, Gestik und Mimik den Verkaufsprozess emotionalisieren und Kunden schnell für sich gewinnen.**

Wer bereits bei der Begrüßung einen emotionalen Zugang zum Kunden findet, ist schon einen wichtigen Schritt weiter auf dem Weg zum Erfolg.

Wie Verkäufer und Berater am Telefon und im Erstkontakt eine positive Atmosphäre schaffen, wird in diesem Seminar ausführlich erläutert. Dabei geht es unter anderem darum, die richtigen Fragen zu stellen, um die Welt des Kunden zu erschließen. Durch kraftvolle Worte können positive Gefühle geweckt werden.

Zwei kurzweilig gestaltete Seminartage, mit Impulsvorträgen, Übungen/Gesprächsübungen und Workshop-elementen. Mit Ehrlichkeit und eigener Begeisterung gelingt es, Kunden für sich zu gewinnen. Die Kursteilnehmer lernen, mit "Story Telling" selbst die härtesten Skeptiker zu überzeugen und wie sie sich selbst positiv stimmen und damit dauerhaft motivieren.

*"Ich empfehle dieses Seminar weiter, weil der theoretische Hintergrund optimal dargestellt wird und in die Praxis gut umgesetzt werden kann". G.J.-B. Wagner, Göppingen*

### Holen Sie sich ein emotionales "JA" ab! (1. Tag)

- Welche Bedeutung Emotionen im Verkauf haben, deshalb kaufen Menschen - mit neuesten Erkenntnissen aus der Hirnforschung
- Wie Sie Menschen gewinnen und für sich begeistern - ohne Umwege ins Herz vordringen
- Sympathie und wie man sie erzeugt - fünf Merkmale, die Sie sympathisch machen
- Wirkungsvoller Einsatz von Stimme, Mimik, Körpersprache - unterstreichen Sie Ihre Botschaft
- Sie erstellen Ihr persolog-Persönlichkeitsprofil - finden Sie Ihre verkäuferischen Stärken

### So erobern Sie das Herz des Kunden! (2. Tag)

- Kurzcheck der Kundenpersönlichkeit - damit Sie wissen, wie Ihr Kunde tickt
- 1 x 1 des Smalltalks - die beste Art, Beziehung aufzubauen
- Wie Sie auch die schwierigsten Kunden für sich gewinnen - wenn z.B. das Nein schon gefallen ist
- Mentales Training für Verkäufer - wie sich Profisportler auf Top-Wettkämpfe vorbereiten



## Leistungen

- 2-tägiges Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- 2 x Tagungsverpflegung:
  - Mittagessen
  - Pausenimbiss
  - Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

30. Juni - 01. Juli 2014 09.00 - 17.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 575,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referent

### Andree Literski

- Geburtsjahrgang 1969, verheiratet, fünf Kinder
- 1995 Abschluss Dipl.Kfm. Universität Göttingen
- 1995 - 2001 für mehrere marktführende IT-Hersteller und Dienstleister im Vertrieb tätig, ab 1999 in leitender Position
- seit 2002 selbständig als Trainer und Coach
- 2006 Autor des Buches "Kunden gewinnen am Telefon" (Haufe-Verlag)
- Ausbildung Personal Coach (xpanD)
- Systemische Aus-/Weiterbildungen
- Trainerzertifizierung persolog-Persönlichkeitsprofil (DISG-Profil)



## Vom Kunden zum Fan

Wirtschaftsfaktor Begeisterung!



### Das haben Sie davon (Auszug Seminarinhalte)

- Das perfekte Kundengespräch in B2B und B2C  
Am besten mit einem Feuerwerk beginnen – und sich dann steigern
- Kundenbegeisterung versus Kundenzufriedenheit  
Warum nur „Good enough“ und nicht „Best in the world“?
- Kunden überraschen mit der Begeisterungsformel  
Begeisterung = Erwartungshaltung + X
- Kunden begeistern mit der universellen Begeisterungsmatrix nach Paul Johannes Baumgartner  
So gewinnen Sie Kunden für sich, Ihre Produkte, Ihre Dienstleistungen
- Kundenbindung 3.0: Fragen Sie nie „Wo stehen Sie?“  
Machen Sie es Ihren Kunden so einfach wie möglich

### Wer Fans hat, hat Erfolg

Aber Fans kann man sich nicht einfach mal so kaufen. Einen Fan muss man erobern. Natürlich sind Kunden für Basics wie Leistung und Qualität empfänglich, aber sie erwarten in der heutigen Zeit mehr. Entdecken Sie das Geheimnis der Begeisterung.

### Begeistern Sie!

In diesem herrlich erfrischenden und motivierenden Seminar erfahren Sie, welche Faktoren bei Kunden Begeisterung erzeugen und wie Sie Ihre Kunden noch besser emotionalisieren und langfristig an sich und Ihr Unternehmen binden können.

### Das Credo

Machen Sie aus Kunden Fans, denn das Halten von Kunden ist wirtschaftlicher als die Neugewinnung.

- Kunden muss man locken –  
Fans kommen von alleine.
- Kunden sind Kritiker –  
Fans sind Werbeträger.
- Kunden geben ihr Geld –  
Fans geben ihr Herz.



## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

02. Juni 2014	10.00 - 18.00 Uhr
24. September 2014	10.00 - 18.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

Einzelpreis : **€ 590,-**  
ab 2 Personen **€ 490,-**  
ab 5 Personen **€ 450,-**  
jeweils pro Anmeldung, *zuzügl. ges. MwSt*

## Referent

### Paul Johannes Baumgartner

Der erfolgreiche Radio-Moderator und Kommunikationsexperte moderiert seit 1994 Sendungen beim erfolgreichsten deutschen Radiosender ANTENNE BAYERN und gehört zu den bekanntesten Hörfunkjournalisten in Süddeutschland. Knapp 1 Million Hörer pro durchschnittliche Stunde hören seine Sendungen.

Er ist Kommunikationsexperte mit den Schwerpunkten Stimme, Emotion und Surprising. Sein umfassendes Know-how setzt er u. a. als Referent an Akademien in München und Dortmund, sowie als Lehrbeauftragter an der Universität Bamberg ein.



## Den eigenen Preis durchsetzen!



**Das Seminar zeigt Ihnen wertvolle und interessante Werkzeuge, die maßgeblich zum Erfolg Ihres Unternehmens beitragen.**

Erfahren Sie , wer der RICHTIGE und wer der WICHTIGE Partner beim Kundengespräch ist.

Die Erfolgsgeschichte von Carl Stahl ist die beste Referenz.

### **Kämpfen für bessere Preise**

Die Qualität unserer Arbeit bestimmt die Qualität des Ergebnisses.

Das heißt:  
Kämpfen für bessere, leistungsgerechte Preise ist eine moralische, eine Lebens-Notwendigkeit.

### Seminarinhalte

- Die wichtigsten Grundregeln für Verkäufer
- Voraussetzungen, um den eigenen Preis erfolgreich durchzusetzen
- Das Preisgespräch
- Aggressiv-Argumentationen
- Das Mehr des eigenen Angebots
- Einkäufer-Verhandlungsstrategien
- Preisdrücker-Abwehrgenerationen
- Gewinne erzielen ist eine moralische Notwendigkeit
- Bilanzen werden von Verkäufern geschrieben







## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

25. Juni 2014	08.30 - 16.00 Uhr
29. Oktober 2014	08.30 - 16.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 480,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referent

### Willy Schwenger

Seniorchef der Unternehmensgruppe Carl Stahl machte den einstigen Seilerei-Handwerksbetrieb zum heute weltweit operierenden Branchenführer. Unter anderem wurde er 2006 mit der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet.

Für den Aufbau der Carl Stahl Gruppe national und international erhielt er den „Management-Preis „UnternehmerEnergie“.



## Controlling, ganz einfach auch ohne Controller!



Die Komplexität im Umfeld und innerhalb von Unternehmen nimmt stetig zu und ist eine der Herausforderungen der Zukunft. Ausgefeilte Controlling-Instrumente werden in größeren Firmen von Fachabteilungen angewendet, um diese komplexen Themen erfolgreich zu steuern.

In kleinen und mittleren Betrieben ist dies nicht möglich.

**Daher ist es umso wichtiger, dass Verantwortliche in diesen Betrieben Ihre eigenen Controller sind.**

Das Seminar zeigt Ihnen auf, welche einfachen Instrumente Sie sofort anwenden können, wie Sie dabei Interpretationsfehler vermeiden und den entscheidenden Schritt vollziehen:  
**Vom ANALYSIEREN zum HANDELN.**

Werden Sie mit Hilfe des Seminars zum aktiven Steuermann der Komplexität und erzielen Sie dadurch nachhaltige Erfolge!

**Mit einfachen Controlling-Werkzeugen halten Sie Ihr Unternehmen auf Kurs:**

- ✓ **unkompliziert!**
- ✓ **eigenständig!**
- ✓ **nachhaltig!**

Das Seminar richtet sich an Selbständige und Führungskräfte von kleinen und mittleren Unternehmen, die bislang kein eigenständiges Controlling betreiben, sich aber mit dem Thema näher befassen wollen.

### Seminarinhalte

- Komplexität und was sie bedeutet
- Controlling – Möglichkeiten und Grenzen
- Steuerung von Ressourcen und Prozessen
- Betriebswirtschaftliche Instrumente anwenden und interpretieren
- Die Bedeutung von Kalkulation und Preisbildung
- Kosten nachhaltig steuern



## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

07. Mai 2014	09.00 - 16.30 Uhr
12. November 2014	09.00 - 16.30 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 295,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referent

### Tobias Kehrer

Der Diplom-Verwaltungswissenschaftler ist seit 2002 bei der Carl Stahl Gruppe für den Bereich Controlling verantwortlich. Mit seiner Strategie eines zukunfts- und entwicklungsorientierten Controllings begleitet er bei Carl Stahl alle wesentlichen Geschäftsprozesse.

Fundierte Informationen und Analysen dieses Controllingsystems bilden die Basis aller Prozessoptimierungen und strukturellen Veränderungen, die zur Komplexitätsbeherrschung notwendig sind.



## Technische Zeichnungen lesen und verstehen!

Know How für Kaufleute



Die Praxis zeigt immer wieder, dass Techniker eine andere Sprache sprechen als die kaufmännischen Mitarbeiter.

Für die projektbezogene Kommunikation bei technischen Angaben in Zeichnungen und Plänen sind häufig zeitraubende „Übersetzungen“ und Erläuterungen nötig.

Dieses Seminar richtet sich an alle kaufmännischen Mitarbeiter, die an der Schnittstelle zwischen technischen und kaufmännischen Prozessen arbeiten und bei technischen Diskussionen und Abläufen verständlich und kompetent agieren möchten.

### Seminarinhalte

- Darstellen von Bauteilen, Maßstäbe, Ebene Darstellung
- Linienarten
- Bemaßung
- Schnitte, Halb- und Vollschnitte, Schraffur und Kennzeichnung
- Darstellung von Gewinden, Außen- bzw. Innengewinde
- Technische Oberflächen, Kenngröße, techn. Realisierung
- Toleranzen: mit zahlenmäßiger Angabe,  
Allgemeintoleranzen nach DIN ISO 2768  
Toleranzsystem nach DIN ISO 286
- Passungen, Passsystem Einheitsbohrung, Passsystem Einheitswelle
- Toleranzen für Form und Lage
- Schriftkopf, Grundlagen, Zeichnungsfreigabe, Werkstoffangaben, Behandlungen

### Seminarziele

- Informationen verstehen, die Pläne und technische Zeichnungen übermitteln
- Verständnis für die technische Bedeutung
- Umgang und Interpretation für die kaufmännischen Belange
- Kompetenz für die weitere Projektabwicklung



## Leistungen

- Tagesseminar
- Seminarunterlagen
- Mittagessen
- Pausenimbiss
- Tagungsgetränke

## Termin / Dauer

22. Mai 2014	09.30 - 16.00 Uhr
23. Oktober 2014	09.30 - 16.00 Uhr

## Teilnahmegebühr

pro Person: **€ 275,-** zuzügl. ges. MwSt

## Referent

### Gerhard Emberger

Nach der Ausbildung zum Industriemechaniker und dem Studium an der Hochschule Esslingen mit dem Abschluss Dipl.Ing. Maschinenbau (FH) im Fachbereich Maschinenbau Fertigungssystem ist er seit 1998 bei Carl Stahl GmbH tätig mit den Schwerpunkten: Technischer Vertrieb, Aufbau und Leitung des Teams Betriebsmittelkonstruktion und Betriebsmittelbau, Aufbau und Leitung des Teams Produktentwicklung.

Seit 2002 ist Gerhard Emberger Lehrbeauftragter für die Grundlagen der Konstruktion der Hochschule Esslingen im Fachbereich Mechatronik.



# Anmelden – Teilnehmen – Umsetzen

Diese Seite kopieren, ausfüllen und faxen an 0 71 62 - 40 07-8830

## Ihre Anschrift

.....  
Firma

.....

.....  
Abteilung

.....  
Ansprechpartner

.....  
Straße/Postfach

.....  
Datum

.....  
PLZ/Ort

.....  
Telefon/Fax

.....  
Unterschrift

.....  
E-Mail

.....  
**Wichtig:** Ihre Auftrags-, Referenz-Nr./Rechnungsanschrift

## Seminarthema

(Bitte gewünschtes Seminarthema ankreuzen)

**Gedächtnistraining**  
23.05.2014 oder 06.10.2014

**Kein Stress mit dem Stress**  
24.07.2014 oder 21.10.2014

### **Die Kunst zu wirken**

Einführung am 27.05.2014  
 Coaching am 15.07.2014 oder 28.07.2014

**Modernes Konfliktmanagement**  
26.06.2014 oder 02.10.2014

**Rhetorik mal anders**  
04.07.2014 oder 25.11.2014

## Die Teilnehmer

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

# Anmelden – Teilnehmen – Umsetzen

Diese Seite kopieren, ausfüllen und faxen an 0 71 62 - 40 07-8830

## Ihre Anschrift

.....  
Firma

.....  
Abteilung

.....  
Straße/Postfach

.....  
PLZ/Ort

.....  
Telefon/Fax

.....  
E-Mail

.....

.....  
Ansprechpartner

.....  
Datum

.....  
Unterschrift

.....  
**Wichtig:** Ihre Auftrags-, Referenz-Nr./Rechnungsanschrift

## Seminarthema

(Bitte gewünschtes Seminarthema ankreuzen)

**Emotional Verkaufen**  
30.06. - 01.07.2014

**Controlling, einfach ohne Controller**  
07.05.2014 oder 02.11.2014

**Vom Kunden zum Fan**  
02.06.2014 oder 24.09.2014

**Den eigenen Preis durchsetzen**  
25.06.2014 oder 29.10.2014

**Technische Zeichnungen lesen und verstehen**  
22.05.2014 oder 23.10.2014

## Die Teilnehmer

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

.....  
Name, Vorname

.....  
Termin

# Carl Stahl Akademie Newsletter



Am schnellsten geht's per Rückfax an: 0 71 62 - 40 07-8830

Um künftig schnell und bevorzugt informiert zu sein, empfehlen wir Ihnen den CSA-Newsletter. Damit erfahren Sie als eine/r der Ersten Details über

- Neue Themen und Veranstaltungen
- Zusätzliche Termine
- Sonderveranstaltungen
- Aktionen und Sonderkonditionen
- Last Minute Angebote

**Ja, ich möchte mit dem Carl Stahl Akademie Newsletter informiert werden**

.....  
Firma

.....  
Straße/Postfach

.....  
PLZ/Ort

.....  
Vor- und Nachname

.....  
Abteilung

.....  
E-Mail

.....  
Telefon/Fax

.....  
Datum

.....  
Unterschrift

Erklärung zum Datenschutz:

Ihre Daten werden ausschließlich für elektronische Zwecke erfasst und nicht an Dritte weitergegeben. Sie werden bei Widerruf sofort gelöscht.

**Bitte senden Sie den aktuellen Prospekt Carl Stahl Akademie und das Angebot des Newsletter auch an:**

.....  
Vor- und Nachname

.....  
Abteilung

.....  
E-Mail

.....  
Telefon/Fax