

UE - Tipps

Sehr geehrte Leser,

die Zukunft liegt in unserer Hand. Am 03. Oktober 1990 wurde dafür bereits ein bedeutender Schritt getan, „Tag der Deutschen Einheit“ – Deutschland ist wieder vereint. Diesen Nationalfeiertag haben wir dieses Jahr bereits erlebt und viele Menschen – ob jung, ob alt – haben sich in den Städten versammelt, um miteinander zu feiern und sich die Hand zu reichen.

Wir möchten auch Ihnen die Hand reichen und mit neuen aktuellen Themen und hochkarätigen Top-Referenten Ihre berufliche und private Zukunft bereichern. Vielleicht können Sie Ihr neu erlangtes Wissen und die Eindrücke an die nachfolgende Generation weiter tragen.

Profitieren Sie persönlich „Von den Besten“ und reservieren Sie sich einen der begehrten Plätze bei unseren Vortragsreihen in mittlerweile über 30 Städten deutschlandweit.

Unter www.unternehmen-erfolg.de finden Sie alle wichtigen Informationen sowie Details zu den einzelnen Vorträgen der Referenten/innen und Terminen, an denen Sie live dabei sein können. Einfach auf die entsprechende Stadt klicken und Sie sind mitten drin.

Ihr Team von Unternehmen Erfolg®



PS: Falls Sie sich die **UE-Tipps** ausdrucken möchten, können Sie sie [hier](#) im systemunabhängigen PDF-Format downloaden und danach ausdrucken.

Wir als Unternehmen Erfolg sind nicht allein in dem Bemühen, unseren LeserInnen gut aufbereitete und wertvolle Informationen bereitzustellen. Weitere empfehlenswerte Newsletter zu diversen Themen finden Sie [hier](#).

Inhalt

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1.ReferentdesMonats: | PaulJohannesBaumgartner |
| 2.UnternehmenErfolgSeminare: | Kompetenzen2009 |
| 3.BuchdesMonats: | AlexanderGroth„FührungsstarkinalleRichtungen“ |
| 4.Gewinnspiel: | Gehirn-Jogging |
| 5.Vorstellung: | Neustarts |
| 6.AktuelleVortragsreihen: | wenigeRestplätzebuchbar |

1 ReferentdesMonats:PaulJohannesBaumgartner

SeinThema:Menschenbegeistern!

DasInterview:

- HerrBaumgartner,wiekamesdazu,dasseinRadiomoderatoraufden BühnenDeutschlandsunterwegsistunddieMenschenbegeistert?**

(lacht) Ich war jung und hatte viel Zeit. Es war 1999, der Vertrag bei "meiner" Radiostation belief sich auf drei Wochen pro Monat und so hatte ich in der vierten Woche Muße, mich anderen aufregenden Dingen zu widmen. Ich begann verstärkt, mich anlässlich von Firmenveranstaltungen bei Präsentationen ins Publikum zu setzen und die Redner aus einer sehr bequemen Position zu beobachten. Zum einen bekam ich damals selbst Lust darauf, Wissen weiterzugeben und zum anderen habe ich sehr schnell festgestellt, dass jeder von uns Moderator ist - und zwar in fast allen Situationen. Egal, ob Sie präsentieren oder ein Verkaufsgespräch führen - Sie sprechen immer mit (nicht: zu) anderen Menschen. Sie versuchen, Menschen emotional zu berühren und möchten sie begeistern. Es war für mich erstaunlich, zu sehen, inwieweit der Job eines Radiomoderators dem eines Verkäufers ähnelt.



- MENSCHENBEGEISTERN!–soheißttauchIhrVortrag.EsgibtwohlvieleMöglichkeiten,**

Menschenzubegeistern–welcheMethodeerscheintIhnenalsdiesinnvollsteundvor allem dauerhafteffektivste?

Das hängt vom Anlass ab. Bei Beratungs- und Verkaufsgesprächen ist die effektivste Methode immer noch: Maximale Vorbereitung im Vorfeld in Bezug auf die Person, die ich begeistern möchte. Was hat sie für Hobbies? Für welche Fußballmannschaft schlägt ihr Herz? Was ist sie für ein Mensch? Im Gespräch ist dann gleich zu Beginn entscheidend, den persönlichen Entertainmentmodus aus- und das Hirn einzuschalten. Genau so wenig, wie man gleichzeitig Singen und seinen Kontostand abfragen kann, kann man nicht auf Teufel komm raus performen und parallel dazu die Bedürfnisse des Gegenübers erforschen. Wenn Sie so wollen: Die Pflicht liegt in der Vorbereitung auf die Person, der Fähigkeit, ruhig zuzuhören und die Interviewtechniken zu beherrschen. Wenn Sie die Kür haben wollen, brauchen Sie eine trainierte, wirkungsvolle Stimme, sowie die Fähigkeiten, schlagfertig zu sein und kreativen Smalltalk betreiben zu können. Wenn dann am Ende des Gespräches noch eine Lösung rauskommt, die zum Problem passt - wunderbar für beide Seiten. Bei Präsentationen gibt's hingegen nur eine Devise: "Volle Kraft voraus". Wenn du die Zuhörer nicht gleich zu Beginn vereinnahmst, werden aus Sekunden Stunden und du stirbst einen qualvollen Bühnentod.

3. InwieweitkönnenMenschenihrenAlltagberuflichwieprivat,,begeisternd“verändernunddies sofortanwenden?

Da gibt's genügend Gelegenheiten. Begeisternd kann für eine Führungskraft - und erst recht für dessen Mitarbeiter - eine packende Rede sein, die in einen lang anhaltenden Beifall oder Standing Ovation mündet. Ein Arbeitnehmer würde wahrscheinlich eine erfolgreich geführte Gehaltsverhandlung als einen begeisternden Moment beschreiben. Im Privatleben sind es magische Momente, wenn man im Elternbeirat plötzlich mit seiner Idee breite Zustimmung findet oder seine Freunde überzeugen kann, dass ein 5-Stunden-Gewaltmarsch durch die österreichischen Alpen doch an und für sich eine tolle Sache ist.

4. Stimmtraining"PorscheoderPanda?“lauteteinAuszugausIhremVortrag,wobeiSie Atemübungen,Stressbewältigung,Stimmtraining,Stimmbildungunddiedavonausgehende Wirkungbeschreiben.Wieoft erlebenSieselbstdieWirkungderStimmeundhabenSiedazu einBeispiel?

Da geht es mir nicht anders als jedem von uns. Wir erleben die Wirkung unserer eigenen Stimme täglich. Sagen Sie einmal in einem Geschäft missmutig "Guten Tag" zu einer Verkäuferin oder einem Verkäufer und das Thema "Erlebniskauf" wird durch sein. Dasselbe gilt für unseren Berufsalltag. Ein unfreundliches Telefonat baut Mauern auf, ein freundliches Telefonat öffnet Türen. Man sollte sich immer vor Augen halten, dass man die Stimme bewusst einsetzen kann, um etwas zu erreichen. Es gibt ziemlich zu Beginn meines Vortrages "Menschen begeistern!" eine Stelle, auf die ich mich immer freue. Da geht es darum, dass zwischen Lachen und Weinen der tiefe Ozean der Langeweile liegt. Bei "der tiiiiiefen Ozean" gehe ich so tief wie möglich mit meiner Stimme runter. Ich habe den Eindruck, es wirkt. Stimme schafft Realitäten und sorgt für Nachdruck.

5. Als bundesweitbekanntes Radiomann stellt mansichdieFrage:WardieFaszinationRadio auchfürSieals,,Duda,derMannimRadio“imKindesaltervorhandenoderwiesindSiezum Radiogekommen?

Ich bin zum Radio gekommen, weil ich Glück hatte und wohl auch, weil ich schon sehr früh - mit 14 Jahren - wusste, dass das mein Beruf ist. Erstaunlich, bedenkt man, dass ich in meiner Kindheit und in der frühen Jugend ein sehr introvertierter Mensch war und nur das Nötigste sprach. Das hat sich ja dann grundlegend geändert.

6. Radioformatewerdenheuteimmer,,einsilbiger“undaustauschbarer–welcheMöglichkeiten hatderModerator,dasProgramm,,begeisternd“zubeeinflussen?

Naja, so kann ich das nicht bestätigen. Radio hat sich in den letzten Jahren zwar verändert, aber auch nur deswegen, weil sich die Erwartungen der Hörer verändert haben. Als Moderator muss man sich immer fragen: Möchte ich als Künstler wahrgenommen werden oder als kreativer Dienstleister? Künstler bin ich keiner. Außerdem freue ich mich diebisch über gute Quoten. Einem Produkt, gerade, wenn es Alternativen auf dem Markt gibt, hat es noch nie geschadet, wenn der Verkäufer es begeisternd präsentiert und dafür habe ich auch beim Radio immer noch genügend Spielraum.

7. SindSiepersönlichlieberonairimRadiooderliveaufderBühnezufinden–wasmachtfür SiehierbeidenentscheidendenUnterschied?

Ich liebe beides, Hauptsache es ist live. Was ich an der Bühne sehr schätze, ist, dass ich sehe, ob meine Zuhörer das Gesagte verstehen oder ob sie Fragezeichen auf der Stirn stehen haben. Ob sie lachen oder weinen und ob eine Pointe zündet oder krepirt. Dieses unmittelbare Feedback habe ich bei der Arbeit im Studio nicht und kann ergo auf solche Situationen nicht spontan reagieren. Dafür brauche ich im Radio keinen Anzug zu tragen. Das könnte ein Vorteil sein, weil: Sieht ja keiner.

HerzlichenDankfürIhreAntworten!

Erleben Sie Paul Johannes Baumgartner bei nachfolgenden Terminen auf den Bühnen „VON DEN BESTEN PROFITIEREN“ zum Vortragsthema „Menschen begeistern!“:

- **am16.11.2009inKempten,,ALLGÄUIMPULSE2009–VondenBestenprofitieren“**
- **am23.03.2010inWürzburg,,ERFOLGSFORUMimVCCWÜRZBURG–VondenBesten profitieren“alsbesonderesHighlightgemeinsammitProf.SamyMolcho**

Sie können bereits gespannt sein und sich darauf freuen.

[Zur Übersicht](#)

2 UnternehmenErfolgSeminare:Kompetenzen2009

ChancenundRessourcennutzen

- 23.11.2009 **HermannScherer:** Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
24.11.2009 **Prof.SamyMolcho:** Die Zunge kann lügen – der Körper nie!
25.11.2009 **EdgarK.Geffroy:** Das Einzige, was stört, ist der Kunde

Tagesseminare jeweils von 09.00 – 17.00 Uhr

Veranstaltungsort:

München
Holiday Inn München – Schwabing
Leopoldstraße 194
D-80804 München

[Mehr Infos und Anmeldung \(kompetenzen.unternehmen-erfolg.de\)](http://kompetenzen.unternehmen-erfolg.de)



[Zur Übersicht](#)

3 BuchdesMonats:AlexanderGroth

FührungsstarkinalleRichtungen

FührungsstarkinalleRichtungen

360-Grad-Leadership für das mittlere Management.

Führungskräfte des mittleren Managements haben die schwierigste Position im Unternehmen: Sie bekommen Druck von oben und unten, müssen mit ihren Managerkollegen gleichzeitig kooperieren und konkurrieren und ihre eigene Entwicklung ständig den unbarmherzig steigenden Anforderungen anpassen.

Alexander Groth weiß aus seiner Erfahrung als Trainer von Führungskräften, dass diese komplexe Konstellation das Kernproblem des mittleren Managements ist. Er erläutert, wie man sich selbst zu einer integren und authentischen Führungskraft weiterentwickelt, sein Team zu hoher Leistung führt, mit den Kollegen auf gleicher Ebene kooperativ umgeht, ohne sich von der Konkurrenz ausstechen zu lassen, und seine Ideen und Interessen bei Vorgesetzten erfolgreich durchsetzt. Denn nur wer seine Aufmerksamkeit auf die spezifischen Herausforderungen aller vier Führungsebenen richtet, wird langfristig erfolgreich sein.

Das Harvard Business Manager Magazin schreibt: „Wenn ich einem mittleren Manager ein Buch empfehlen müsste, der keine Zeit hätte, mehr als nur eines zu lesen, würde ich zu diesem raten.“

Erschienen ist das Buch im Campus Verlag und ist bereits für 22,90 Euro zu erwerben.



[Zur Übersicht](#)

4 Gewinnspiel

Gehirn-Jogging

DieGewinnspiel-Aufgabe:

Pro Tag sollten wir uns mindestens 2x10 Minuten Zeit für unsere grauen Zellen nehmen – einmal am Vormittag und einmal am Nachmittag.

Knobeln Sie gerne mit Zahlen? Dann können Sie hier eine Runde Sudoku mit uns spielen:

| | | | | | |
|---|--|--|---|---|--|
| 2 | | | 5 | | |
| | | | | 7 | |



| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 8 | | | 3 | 4 |
| 9 | | | | 1 | |
| 5 | | 6 | 4 | | |
| | | | 6 | | |

durch „antworten“ der Newsletter E-Mail haben Sie die Möglichkeit, die Zahlendirekte einzutragen

Unter allen eingehenden Lösungen, die uns bis zum 30. Oktober 2009 per E-Mail an Gewinnspiel@unternehmen-erfolg.de gesendet werden – (bitte das komplette Sudoku-Spiel zurück), verlosen wir 3 Bücher von Alexander Groth „**Führungsstark in alle Richtungen**“.

Die richtige Antwort der letzten Gewinnspielrunde war Antwort a) Hopfen, Gerste, Wasser. Den drei Gewinnern

- Johannes S., Weiterstadt
- Uwe N., Erlangen
- Reinhard B., Langenzersdorf

Sie erhalten das Buch „**Umarm mich, aber berüh mich nicht an**“ von Prof. Samy Molcho, wir gratulieren sehr herzlich und wünschen viel Spaß beim Lesen.

[Zur Übersicht](#)

5 Vorstellung der Neustarts:

| STADT: | TITEL: | STARTTERMIN: |
|----------------------------|---|--------------|
| Wien | Motivtag des Bildungsforum 2009 | 20.10.2009 |
| Köln | Einzelvortrag: Richard David Precht | 26.10.2009 |
| Augsburg | Formel Erfolg 2009 - 2010 | 09.11.2009 |
| Klagenfurt | Bildungsforum Kärnten 2009 | 12.11.2009 |
| München | Kompetenzen 2009 | 23.11.2009 |
| Erfurt | Erfolgsforum Thüringen 2010 | 02.03.2010 |
| Stuttgart* | DENKANSTÖSSE 2010. | 11.03.2010 |
| Rottweil | Denkanstöße 2010 | 17.03.2010 |
| Würzburg | ERFOLGSFORUM WÜRZBURG 2010 | 23.03.2010 |



*Prof. Samy Molcho nur noch in Reihe buchbar

[Zur Übersicht](#)

6 Aktuelle Vortragsreihen – wenige Restplätze buchbar

| STADT: | TITEL: | ENDE: | ausgebucht: |
|------------------------------|--|------------|-------------------|
| Bamberg | Erfolgsforum Franken | 08.06.2010 | Prof. Samy Molcho |
| Berlin | FOCUS Forum: Die Erfolgsmacher 2009 | 03.12.2009 | |
| Bielefeld | Impulsgeber 2009 | 10.12.2009 | Prof. Samy Molcho |
| Braunschweig | IMPULSE FÜR DIE REGION | 12.05.2010 | Prof. Samy Molcho |
| Chemnitz | Von den Besten profitieren 2009/2010 | 16.06.2010 | |
| Dortmund | Perspektive Erfolg 2009* | 01.02.2010 | |
| Dresden | SZ-Erfolgsforum 2009 | 26.11.2009 | |

| | | | |
|-----------------------------|---|----------------|-------------------|
| Erfurt | Erfolgsforum Thüringen | 27.10.2009 | |
| Essen | Von den Besten profitieren 2009 | 23.11.2009 | |
| Frankfurt | Forum Erfolg 2009 | 18.11.2009 | |
| Ingolstadt | DK-Forum Wissen 2009 | 09.12.2009 | |
| Kempten | Allgäu Impulse 2009 | 07.12.2009 | |
| Kiel | KN-Forum: Wissen | 08.12.2009 | Markus Hofmann |
| München | FOCUS Forum: Die Erfolgsmacher 2009 | 07.12.2009 | |
| München | emotion.vorträge | 10.11.2009 | |
| München | Wissensforum 2009 | 01.12.2009 | |
| Neuss | Standort Niederrhein 2009 | 15.12.2009 | |
| Nürnberg | Anstoß zum Erfolg 2009 | 01.12.2009 | |
| Potsdam | MAZ-Erfolgsforum 2009 | 27.04.2010 | |
| Regensburg | Mittelbayerische Forum | 10.11.2009 | |
| Rottweil | Denkanstöße 2009 | 25.11.2009 | Prof. Samy Molcho |
| Saarbrücken | Impulse 2010 | 16./17.06.2010 | |
| Stuttgart | DENKANSTÖSSE 2009. | 03.12.2009 | Ingrid Amon |
| Trier | Vortragsreihe Erfolg 2009 | 07.12.2009 | |
| Wien | Erfolgsimpulse 2009 | 07.12.2009 | |
| Wiesbaden | Wege zum Erfolg 2009 | 08.12.2009 | |
| Würzburg | Erfolgsforum Würzburg | 10.11.2009 | |

* mit freundlicher Unterstützung der BMW Niederlassung Dortmund



Nutzen Sie unseren Online-Rabatt von 5 % und buchen Sie gleich jetzt - solange der Vorrat reicht unter:
www.unternehmen-erfolg.de.

[Zur Übersicht](#)

VondenBestenprofitieren

Freuen wir uns auf spannende Vortragsabende in den nächsten Wochen. Wir heißen Sie: HERZLICH WILLKOMMEN.

Für ganz konkrete und persönliche Wünsche zu allen startenden oder laufenden Vortragsreihen und Wissensabenden stehen wir Ihnen unter unserem Service-Telefon: 0700 / 83 26 78 33* gerne zur Verfügung.

IHR UE-TEAM

*max. 12 ct/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom

[Zur Übersicht](#)

Dieser Newsletter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg® mit der E-Mail Adresse sk@w3work.de eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Adresse, Impressum und Copyright © 2009

Unternehmen Erfolg® GmbH
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Telefon: +49.(0)8161.9919.0

Telefax: +49.(0)8161.9919.19
E-Mail: info@unternehmen-erfolg.de
Web: www.unternehmen-erfolg.com

Haftungshinweis:

Unternehmen Erfolg® übernimmt keine Haftung oder Garantie für die Inhalte externer Links; für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

powered by

