

# Erfolgs-Symposium

Ein Tag, mit dem Sie Ihre besten Geschäftskunden begeistern und neue Kunden gewinnen. Garantiert!



Spannend  
Hochinteressant  
Exklusiv

## Alles, was Erfolg steigert ...

Kreative Ideen • Informationen • Strategien • Maßnahmen • Methoden





## Erfolgs-Symposium

### Ein unvergesslicher Erfolgs-Tag für Ihre besten Kunden!

***Schenken Sie Ihren Kunden einen wertvollen Tag mit interessanten Vorträgen und Workshops. Ein Tag, der alle Teilnehmer nachhaltig und persönlich weiter bringt. Ein Tag, der helfen kann, Herausforderungen im Arbeitsalltag besser zu bewältigen. Geben Sie ihren Kunden die Möglichkeit, die Krise als Zeitfenster für Weiterbildung zu nutzen.***

### Unser Angebot für Sie

Wir organisieren *für Sie und in Ihrem Namen* einen Tag mit Ihren besten Kunden – von der Ideenfindung über das Einladungsmanagement bis zur kompletten Abwicklung der Veranstaltung selbst. Sie bestimmen die Teilnehmerzahl – vom exklusiven Zirkel Ihrer Top-Kontakte bis zu einer dreistelligen Gästeschar. Sie bestimmen den Veranstaltungsort - vorzugsweise in Ihren Räumlichkeiten oder an anderer Stelle; gerne schlagen wir Ihnen geeignete Lokationen vor.

Sie treten nach außen als Veranstalter auf, Ihre Angebote und Leistungen stehen im Mittelpunkt, sie prägen den Tag durch ihre persönliche Präsenz und Ihre Corporate Identity.

Sie offerieren durch uns Ihren besten Kunden die Möglichkeit, an diesem hochkarätigen Weiterbildungstag teilzunehmen. Doch dieser Tag ist für Sie iel mehr: Er ist die perfekte Gelegenheit zur Kontaktaufnahme und –pflege. Ihr Adressat bekommt einen Gutschein für diesen Kundentag, exklusiv unterschrieben von Ihnen. Das Beste: Dadurch, dass wir Ihnen den Tag zu Konditionen anbieten können, die weit unter dem Marktniveau liegen, fallen für Sie keine oder äußerst geringe Kosten an.

An diesem Tag bieten Sie Ihren Top-Kunden exzellente Erfolgs-Optimierungs-Konzepte, Ihre Kunden kommen mit Ihnen auch selbst ins Gespräch. Laden Sie gerne auch Ihre Kundenberater ein, wenn es in Ihren Rahmen passt. Und: Laden Sie jeden Kunden ein, einen Freund oder Bekannten mitzubringen – denn dieser könnte Ihr neuer Kunde werden!

Außerhalb des Seminarraums haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen und Ihre Leistungen bzw. Produkte selbst auszustellen. In den Pausen bieten sich Ihnen reichlich Möglichkeit für persönliche Gespräche.

Sie werden sehen: Am Ende des Tages haben Sie Ihren besten Kunden ein wertvolles Geschenk gemacht, die Bindung zu Ihren Kunden gestärkt und weiteres Vertrauen geschaffen: Sie haben sich einen Imagevorteil gegenüber Ihren Mitbewerbern verschafft, den Boden für weiteres Geschäft bereitet – und auch den einen oder anderen neuen Kunden dazugewonnen.

**In Zukunft können Sie auch einen solchen Tag regelmäßig anbieten – Ihre Kunden werden Sie bestimmt bereits vorher danach fragen.**



## Erfolgs-Symposium

### Ein Tag, an dem alle gewinnen!

#### **Was haben Ihre Kunden davon?**

- Neue Horizonte und wertvolle Tipps für persönlichen und beruflichen Erfolg – und natürlich den Erfolg des eigenen Unternehmens.
- Einen unterhaltsamen, informativen Tag.
- Die Möglichkeit des Networkings mit den anderen Teilnehmern aus Ihrem Kundenkreis.
- Die Gelegenheit, Ihnen Fragen zu stellen, die sie schon immer loswerden wollten.
- Die Gelegenheit, den einen oder anderen Geschäfts-Tipp von Ihnen zu bekommen.
- Die Vertrauensbasis zu Ihnen zu verstärken

#### **Was haben Sie davon?**

- Zufriedene und dankbare Kunden, die Ihr Engagement anerkennen. Ihre Kunden werden deshalb auch in Zukunft wieder Ihren Rat suchen und bei einer nächsten Gelegenheit dieser Art gerne wieder zu Ihnen kommen.
- Zusätzliches Vertrauen Ihren besten Kunden – denn Sie bieten ihnen nachweisbar etwas, das sie selbst weiterbringt.
- Die willkommene Möglichkeit, mit Ihren besten Kunden persönliche Gespräche zu führen. Und dabei vielleicht auch auf weitere geschäftliche Möglichkeiten in Ihrem Hause hinzuweisen.
- Neue Kunden, die durch Ihre Veranstaltung auf Sie aufmerksam geworden sind.
- Mitarbeiter, die stolz sind, dass ihr Unternehmen seinen guten Kunden etwas Außergewöhnliches bietet und das sie selbst durch das Privileg der Teilnahme an dieser Veranstaltung persönlich weitergekommen sind. Sie nehmen aus diesem Tag einen neuen Schub von Motivation mit.
- Mit diesem außergewöhnlichen Kundentag erwerben Sie ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber all Ihren Wettbewerbern und eine noch positivere Bewertung im Markt.



# Erfolgs-Symposium

## Unser Programm-Vorschlag

Uhrzeit Beginn		Dauer
08:30	Ankommen + Check-In	0:30
09:00	Begrüßung durch Sie als Gastgeber und den Moderator	0:15
<b>09:15</b>	<b>Eröffnungsvortrag (Key Note)</b>	1:00
10:15	Pause + Möglichkeit für Kundengespräche	0:30
<b>10:45</b>	<b>Workshop oder Vortrag I</b>	1:45
12:30	Mittagspause + Möglichkeit für Kundengespräche <i>Wenn Sie es wünschen, mit von Ihnen ausgewählter Tisch- und Sitz-Ordnung</i>	1:30
<b>14:00</b>	<b>Workshop oder Vortrag II</b>	1:30
15:30	Pause + Möglichkeit für Kundengespräche	0:30
<b>16:00</b>	<b>Workshop oder Vortrag III</b>	1:30
17:30	Reflexion der Teilnehmer	0:20
17:50	Fazit Moderator und Verabschiedung durch Sie als Gastgeber	0:10
18:00	Abreise	

### Selbstverständlich können wir auch einen modifizierten Ablauf vereinbaren:

- So können wir Workshops auch länger laufen lassen (z.B. auch über einen halben Tag bis hin zu Ganz-Tages-Seminaren). Vorteil für Ihre Kunden: Mehr Intensität, größerer Lerneffekt. Dafür weniger Vielfalt.
- Oder gerade im Gegensatz dazu erhöhen wir die Zahl der angebotenen Themen, die wir jeweils kurz anreißen. Vorteil für Ihre Kunden: Eine größere Auswahl an Themen und mehr Abwechslung an diesem Tag. Dafür weniger Tiefgang.  
Wir empfehlen die vorgeschlagene Workshop-Form, weil hierbei der Referent die Teilnehmer noch mehr einbeziehen kann. Dadurch erzielen sie einen ganz spezifischen persönlichen Nutzen für sich, der weit über diesen Tag hinausreicht. Sie können dieses aber auch nach ihren persönlichen Vorstellungen variieren.



## Erfolgs-Symposium

**Ein ausführliches “Menü“ mit 20 Workshop- und Vortragsthemen sowie den dazugehörigen Referenten finden Sie weiter unten. Dort können Sie nach Ihrem Geschmack auswählen.**

### Top-Kunden schnell binden – unsere Organisation für Sie

Wir arrangieren den Kundentag in den von Ihnen gestellten Räumlichkeiten für Sie – inhaltlich und organisatorisch. Sie laden die Kunden Ihrer Wahl ein und können sich am Kundentag ganz darauf konzentrieren, mit Ihren Kunden zusammen an der Weiterbildung teilzunehmen und Ihr Unternehmen zu präsentieren. Wir sorgen dafür, dass dieser Tag ein Erfolg für Sie wird.

Falls gewünscht, organisieren wir Ihnen auch eine Lokalität und sorgen für das Catering. Sprechen Sie Ihre individuellen Wünsche gerne an.

### Top-Kunden günstig binden – unser Sonder-Preis für Sie

Da wir im Gegensatz zu herkömmlichen Seminarveranstaltern extrem geringe Verwaltungs- und Vertriebskosten haben, auf ein großes Netzwerk ausgewiesener Experten zurückgreifen können und Sie Ihre Kunden selbst ansprechen, haben wir die Möglichkeit, Ihnen diesen Kundentag preislich weit unter dem Marktniveau von rund 870 Euro pro Teilnehmer anzubieten. Damit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Kunden einen solchen Tag gleichfalls äußerst günstig anzubieten.

Wir möchten Ihnen nicht raten, einen solchen Tag als Kundenbindungs-Geschenk kostenlos weiterzugeben. Sie wissen: „Was nichts kostet – ist nichts wert“. Wir empfehlen deshalb, dass Sie Ihren Kunden einen Gutschein über einen Teil des Preises überreichen und den Tag als das darzustellen, was er auch ist: Eine besondere Vergünstigung von Ihnen für eine exklusive Chance, die nur die von Ihnen ausgewählten Kunden erhalten. Ihre Kunden werden bereit sein, etwas zu bezahlen, so dass Ihre eigenen Kosten hierdurch deutlich reduziert werden. Wenn sich genügend Teilnehmer anmelden, ist die Veranstaltung evtl. sogar für Sie kostenneutral!

Lassen Sie uns in einem persönlichen Gespräch weitere Details besprechen, nennen Sie uns einen für Sie angenehmen Gesprächstermin.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Heinz Meloth



# Erfolgs-Symposium

## Unser gesamtes Angebot an Vorträgen und Workshops

Die Inhalte können Sie frei nach Ihrem Geschmack wählen. Zur Auswahl stehen:

### Eröffnungsvortrag/ Key Note

#### **Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.**

*Erfolg entsteht aus der optimalen Nutzung natürlicher Talente, indem man diese strategisch gezielt das tun lässt, was sie am besten können, viel besser als andere und somit den Wettbewerb hinter sich lässt.*

*Aus diesem Wissen entstand das beispielhafte Unternehmens- und Führungs-Konzept: Success-Factory zur „Produktion von Erfolg“. Wer dies in den Unternehmens-Strategien aktiv umsetzt, wird das Humankapital, das wichtigste Inventar des Unternehmens besser entwickeln, erhalten und vermehren. Nach Hardware und Software, gilt es zukünftig „Brainware“ zu entwickeln und zu nutzen. Dies bedeutet Vernetzung von Wissen durch kollektive, sich selbst strukturierende und weiterentwickelnde Intelligenz um damit alle PS der Mitarbeiter“ auf die Straße des Erfolgs zu bringen.*

*Nicht extrinsische, sondern aus der Begeisterung heraus kommende intrinsische Motivation, im Ideal-Fall ein “Brennen für die Aufgabe” und begeisterte Mobilisierung aller verfügbaren Ressourcen der Mitarbeiter, sind der Schlüssel zum Zukunfts-Erfolg.*

[www.heinzmeloth.com](http://www.heinzmeloth.com)



**Heinz  
Meloth**

*Erfolgs-Berater,  
Trainer, Coach*



# Erfolgs-Symposium

## Zum Thema „Persönlichkeitsentwicklung“

### Der mit dem Wort tanzt

Aikido-Rhetorik – Verhandlungspsychologie vom Feinsten

*In diesem spannenden Vortrag erwerben Sie hochwertige Verhandlungspsychologie. Sie lernen die Power-Technologie der Spitzenkommunikatoren kennen. Sie erfahren mehr über die Geheimnisse erfolgreicher Unterhändler und Diplomaten. Erweitern Sie Ihre Ressourcen für Selbstbewusstsein und Sicherheit. Sie werden lernen, Stress und Redeängste in 20 Sekunden zu kontrollieren*

[www.ralf-zunker-seminare.de](http://www.ralf-zunker-seminare.de)



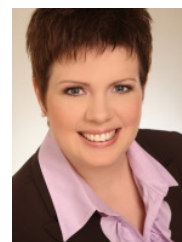
**Ralf A.  
Zunker**

Zunker Academy

### Erfolg durch Persönlichkeit!

*Die Frage nach der erfolgreichen Persönlichkeit ist so alt wie die Menschheit selbst. Wirksame Menschen haben es geschafft, ihr inneres Potenzial und ihr äußeres Verhalten miteinander in Einklang zu bringen. Sie kennen ihre Stärken und ihre Grenzen und können auch kritische Situationen in Beruf und Privatleben zumeist souverän meistern.*

[www.meloth.com](http://www.meloth.com)



**Nadin  
Meloth**

Management-Beraterin,  
Trainerin und Coach

### „Ich muss unbedingt und darf keinesfalls...“

Die eigenen inneren Antreiber erkennen und entmachten

*Insbesondere in Stress-Situationen wird unser Verhalten von unseren „inneren Antreibern“ bestimmt, die uns das Leben schwer machen können. Wie wäre es, sich mit diesen zu verbünden, statt ihnen ausgeliefert zu sein?*

[Karena.Purper@web.de](mailto:Karena.Purper@web.de)



**Karena  
Purper**

Trainerin für Führungskräfte-  
und Organisationsentwicklung



# Erfolgs-Symposium

## Zum Thema „Unternehmensführung“

### Begeistern für Spitzenerfolge

Unternehmensgewinne nachhaltig steigern durch Investition in Mitarbeiter

*Motivierte und engagierte Mitarbeiter das erfolgsentscheidende Kapital jedes Unternehmens. Dauerhafte Motivation und das Arbeiten an den Talenten der Mitunternehmer, bedeutet „Antrieb von Innen“. Der Vortrag zeigt Ihnen, wie im Arbeitsumfeld individuelle Rahmenbedingungen geschaffen werden, in denen sich Eigenmotivation und -dynamik entfalten. Anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis erfahren Sie, wie durch verschiedene „Motivations-Spritzen“ und der daraus resultierenden „Antriebsenergie“ das gesamte Unternehmen weit nach vorne gebracht und der Weg auf die Überholspur garantiert wird.*

[www.fischer-akademie.de](http://www.fischer-akademie.de)



**Franz-Josef  
Fischer**

Fischer Akademie

### Effizienzsteigerung mit Mitarbeitern

*Mitarbeiter werden befähigt, im Rahmen ihres Arbeitsumfelds unternehmerisch und eigenverantwortlich zu handeln und an Optimierungen zu arbeiten.*

*Das Programm führt zu erheblichen Einsparungen, zur Verbesserung der Produktqualität oder zur Optimierung der internen Kommunikation und Abläufe.*

*Gleichzeitig wird ein Anstieg der Motivation und eine Bindung engagierter Mitarbeiter an das Unternehmen erreicht.*

[www.fechner-sabo.de](http://www.fechner-sabo.de)



**Sigrid  
Fechner-Sabo**

Training-Teamcoaching-  
Projekte

### Potentiale erkennen und bewusst einsetzen

*Der Nutzen von Menschenkenntnis in Alltag und Beruf ist unstrittig. Führungskräfte und Personalentwickler, die ihre Mitarbeiter besser einschätzen und beurteilen können arbeiten effizienter. Lernen Sie mehr über Ihre und die Persönlichkeit anderer und gestalten Sie Ihren Umgang mit anderen Menschen differenzierter und damit erfolgreicher!*

[www.meloth.com](http://www.meloth.com)



**Nadin  
Meloth**

Management-Beraterin,  
Trainerin und Coach



# Erfolgs-Symposium

## Zum Thema „Verkauf und Vertrieb“

### MehrWERTE im Verkauf - Kunden mit Werten und Wertschätzung nachhaltig überzeugen.

Dennis Lotter illustriert lebendig und unterhaltsam, wie Sie Ihre Kunden durch Wertschätzung und Wertorientierung nachhaltig überzeugen. Sie erhalten Einblicke in die wahren Entscheidungsmotive von Kunden und lernen Verkaufstechniken kennen, die MehrWerte schaffen.

- Wertorientierung im Verkauf – Harter Blick auf weiche Faktoren
- Wie Sie mit Wertorientierung Ihre Umsätze steigern.
- Die Kunst der Überzeugung: Werte erkennen – Nutzen argumentieren.
- Vom Kunde zum Freund – gemeinsam Werte schaffen
- Momentum erzeugen: Die Agenda für MehrWerte im Verkauf

[www.delo-consulting.com](http://www.delo-consulting.com)



**Dennis  
Lotter**

Querdenker & Erneuerer,  
Geschäftsführer  
delo consulting

### Verkaufsschulungen – rausgeworfenes Geld?

Warum versagen die meisten Qualifizierungsmaßnahmen, verpuffen trotz gut durchdachter Konzepte für Mitarbeiter oder Führungskräfte? Wie gelingt es nachhaltig, Leistungsstrukturen durch Verhaltensänderung zu verbessern? Ich zeige eine effiziente Alternative zu den heute vielfach angebotenen Schulungen auf, deren Inhalte in der Praxis nicht umgesetzt werden.

[www.com4sales.de](http://www.com4sales.de)



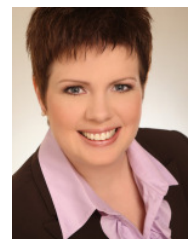
**Hans-Peter  
Klein**

Geschäftsführender  
Gesellschafter „com4sales“

### Durch bessere Selbst- und Menschenkenntnis mehr Erfolg mit Kunden und Geschäftspartnern

Erfolgreiche Verkäufer erkennen den Verhaltensstil ihres Kunden und stimmen die Verkaufstätigkeit auf seine persönlichen Bedürfnisse ab. Erfahren Sie, wie Sie ein besseres Selbstverständnis für sich und Ihre Kunden gewinnen, so dass Sie Ihre persönliche Effektivität und die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens maßgeblich steigern.

[www.meloth.com](http://www.meloth.com)



**Nadin  
Meloth**

Management-Beraterin,  
Trainerin und Coach



# Erfolgs-Symposium

## Zum Thema „Personalführung“

### Suchen Sie Fachkräfte?

Aus Mitarbeitern werden Mit-Unternehmer

Der Erfolg eines jeden Unternehmens hängt von seinen Mit-Unternehmern ab. Am Beispiel des mit dem „goldenen Ausbildungs-Ass“, als bestes Ausbildungskonzept Deutschlands ausgezeichneten Jäger Direkt GmbH, zeigt Franz-Josef Fischer wie Talente in Schulen der Region entdeckt und nach ihren Stärken ausgebildet werden. Die Marke „gutdrauf-Karriere“ wurde in 10 Jahren aufgebaut. An vielen Beispielen aus der Praxis zeigt der Vollblut-Unternehmer Franz-Josef Fischer, wie man Talente gewinnt und diese ans Unternehmen bindet. Sie werden in 3-5 Jahren junge Talente formen, die als Mitunternehmer jeden Tag mit viel Begeisterung Erfolg erschaffen.

[www.fischer-akademie.de](http://www.fischer-akademie.de)



**Franz-Josef Fischer**

Fischer Akademie

### Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

Mit Kommunikation verbringt eine Fach- oder Führungskraft den größten Anteil ihrer Arbeitszeit. Anlässe und Formen der Kommunikation sind vielfältig und differenziert: sie reichen von Aufgaben-, Zielvereinbarungs- und Fördergesprächen bis hin zu Kritikgesprächen. Gute Vorbereitung und die richtigen Kommunikationswerkzeuge helfen, jederzeit nicht nur die passenden Worte zu finden, sondern auch ein gutes Gespräch zu führen.

[www.meloth.com](http://www.meloth.com)



**Nadin Meloth**

Management-Beraterin,  
Trainerin und Coach

### Stärken stärken!

Erkennen der Motivationsfaktoren und gezielte Weiterbildung der Mitarbeiter.  
Wie erkenne ich wirklich gute Mitarbeiter? (Fremd- und Eigenbild).

[www.trend-personal.de](http://www.trend-personal.de)



**Markus Kärcher**

Trend Personal- und  
Dienstleistungen GmbH



# Erfolgs-Symposium

## Zum Thema „Unternehmenskommunikation“

### Von der US-Küstenwache lernen: Kommunikation in Krisenzeiten

*In schweren Zeiten steigen die Anforderungen an die Kommunikation. Gleichzeitig mehren sich die Gelegenheiten, Fehler zu machen – häufig ohne Korrekturoption. Der Vortrag zeigt anhand von Erfolgs-Beispielen, wie sich Unternehmen durch eine Krise kommunizieren können. Unternehmensführer und Manager bekommen durch den Blick über den Tellerrand eine neue Perspektive für ihre Unternehmung. Anhand erprobter Erfolgskriterien können sie ihre eigenen Modelle überprüfen und gegebenenfalls optimieren.*

[www.guidoaugustin.com](http://www.guidoaugustin.com)



**Guido  
Augustin**

Kommunikationsberater

### “Seriös auffallen” – Die 3 goldenen Regeln der Selbstvermarktung

*Heben Sie sich von der Masse ab: Lernen Sie in wenigen Schritten, sich 80% interessanter zu machen als Ihre Wettbewerber!*

[www.meloth.com](http://www.meloth.com)



**Nadin  
Meloth**

Management-Beraterin,  
Trainerin und Coach

### Menschen, Bilder, Menschenbilder

*Erfolgsfaktoren der Bildwirkung in der Unternehmenskommunikation*

*Menschen prägen mit ihren Ideen, ihrer Arbeit ein Unternehmen; sie sind ein wichtiger Baustein für individuelle Bildkonzepte, die ein Corporate Image gezielt transportieren helfen.*

*Die praxisorientierte Vermittlung von Kenntnissen der komplexen Themen Bildwirkung, Sehen und Wahrnehmung hilft, Probleme in der Kommunikation zu definieren und kreative, zielorientierte Lösungen zu finden und überzeugende Strategien zur erfolgreichen Unternehmensdarstellung zu entwickeln.*

[www.heikerost.de](http://www.heikerost.de)



**Heike  
Rost**

Bildjournalistin &  
Photographin (Mainz)



# Erfolgs-Symposium

## Zum Thema „Change Management & Innovation“

### **Change, yes we can – Veränderungsdynamiken kennen und nutzen.** Wie Unternehmen sich in Krisen neu aufstellen können.

- Der typische Veränderungsverlauf durch die Krise
- Unternehmenskultur – der Schlüssel für den Neuanfang
- Nicht alles, was war, ist schlecht, oder: Wenn wir wüssten, was wir wissen!
- Schwarzseher u. Visionäre – so binden Sie Ihre Mitarbeiter ein
- Ganzheitlicher Change – eine Veränderungsarchitektur

[www.rexerundroth.de](http://www.rexerundroth.de)



**Thorsten  
Rexer**

*rexerundroth - business  
coaching und consulting*

### **Veränderungslust vs. Veränderungsfrust** ... und wie Sie bei Mitarbeitern damit umgehen

*Manche Menschen lieben Veränderungen – ja, können gar nicht genug davon bekommen und genießen dabei das permanent Neue. Andere hingegen leiden unter Veränderungen und versuchen stets das Gewohnte zu erhalten. Der Einsatz von Persönlichkeitsanalysen hilft bei komplexen Veränderungsprozessen potentielle Hindernisse im Vorfeld zu erkennen und die Dynamik einer Organisation nicht nur besser zu verstehen, sondern auch erfolgreicher zu steuern.*

[www.meloth.com](http://www.meloth.com)



**Nadin  
Meloth**

*Management-Beraterin,  
Trainerin und Coach*

### **„Mit der Gans über den Weihnachtsbraten reden“**

**Warum Veränderungen in Unternehmen so schwer(fällig) sind und wie man sich den Führungsjob leichter machen kann...**

*Sie erfahren wie Sie Mitarbeiter-Emotionen anhand der klassischen „Veränderungskurve“ besser verstehen. Sie lernen mehr über das Veränderungsmanagement nach dem „Pinguin-Prinzip“ – die acht Schritte einer wirkungsvollen Change Strategie nach J. Kotter. Außerdem sehen Sie, wie Sie positive und negative Kraftfelder in Veränderungen erfassen und nutzen können – das Commitment Chart als pragmatisches Tool.*

[Karena.Purper@web.de](mailto:Karena.Purper@web.de)



**Karena  
Purper**

*Trainerin für Führungskräfte-  
und Organisationsentwicklung*



# Erfolgs-Symposium

## Sechs Beispiele für eine gelungene Zusammenstellung

<b>Beispiel 1 zum Thema „Persönlichkeitsentwicklung“</b>		
<b>Platz</b>	<b>Referent</b>	<b>Thema</b>
Key Note	Heinz Meloth	Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.
Vortrag 1	Ralf A. Zunker	Der mit dem Wort tanzt Aikido-Rhetorik – Verhandlungspsychologie vom Feinsten
Vortrag 2	Nadin Meloth	Erfolg durch Persönlichkeit!
Vortrag 3	Karena Purper	„Ich muss unbedingt und darf keinesfalls...“ Die eigenen inneren Antreiber erkennen und entmachten

<b>Beispiel 2 zum Thema „Unternehmensführung“</b>		
<b>Platz</b>	<b>Referent</b>	<b>Thema</b>
Key Note	Heinz Meloth	Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.
Vortrag 1	Franz-Josef Fischer	Begeistern für Spitzenerfolge – mit Herz & Seele motivieren und begeistern
Vortrag 2	Sigrid Fechner-Sabo	Effizienzsteigerung mit Mitarbeitern
Vortrag 3	Nadin Meloth	Potentiale erkennen und bewusst einsetzen

<b>Beispiel 3 zum Thema „Verkauf &amp; Vertrieb“</b>		
<b>Platz</b>	<b>Referent</b>	<b>Thema</b>
Key Note	Heinz Meloth	Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.
Vortrag 1	Dennis Lotter	MehrWERTE im Verkauf - Kunden mit Werten und Wertschätzung nachhaltig überzeugen.
Vortrag 2	Hans-Peter Klein	Verkaufsschulungen – rausgeworfenes Geld?
Vortrag 3	Nadin Meloth	Durch bessere Selbst- und Menschenkenntnis mehr Erfolg mit Kunden und Geschäftspartnern



# Erfolgs-Symposium

## Beispiel 4 zum Thema „Personalführung“

Platz	Referent	Thema
Key Note	Heinz Meloth	Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.
Vortrag 1	Franz-Josef Fischer	Suchen Sie Fachkräfte? Aus Mitarbeitern werden Mit-Unternehmer
Vortrag 2	Nadin Meloth	„Seriös auffallen“ Die 3 goldenen Regeln der Selbstvermarktung
Vortrag 3	Markus Kärcher	Stärken stärken!

## Beispiel 5 zum Thema „Unternehmenskommunikation“

Platz	Referent	Thema
Key Note	Heinz Meloth	Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.
Vortrag 1	Guido Augustin	Von der US-Küstenwache lernen: Kommunikation in Krisenzeiten
Vortrag 2	Nadin Meloth	Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
Vortrag 3	Heike Rost	Menschen, Bilder, Menschenbilder Erfolgsfaktoren der Bildwirkung in der Unternehmenskommunikation

## Beispiel 6 zum Thema „Change Management & Innovation“

Platz	Referent	Thema
Key Note	Heinz Meloth	Gerade jetzt in der Krise die Herausforderungen erfolgreich meistern.
Vortrag 1	Karena Purper	„Mit der Gans über den Weihnachtsbraten reden“
Vortrag 2	Nadin Meloth	Veränderungslust vs. Veränderungsfrust ... und wie Sie bei Mitarbeitern damit umgehen
Vortrag 3	Thorsten Rexer	Change, yes we can Veränderungsdynamiken kennen und nutzen.