

Perspektive. **gewinnen!**

Ein Feuerwerk für Herz und Verstand

am 27. April 2012

9.00 – 18.00 Uhr

Parkhotel Stuttgart ****

Messe-Airport

Gewinnen Sie neue Perspektiven durch
fünf Top Referenten

Christine Neidhardt



Rainer Bartsch



Nils Bäumer



Franz-Josef Gomolka



Teresa Zukic



REFERENTENVIDEO AUF

You Tube

Mit den Stichworten „Perspektive
gewinnen“ finden Sie den Film
zur Veranstaltung 2011.



Christine Neidhardt

DIE VIELFALT MANAGEN – EIGENE STÄRKEN ERKENNEN

Wie arbeiten Sie mit jemandem zusammen, der gegensätzliche Standpunkte vertritt und dessen Perspektive Sie nicht nachvollziehen können? Gerade in einer gelungenen Zusammenarbeit liegt ein großes Potential für den Erfolg von Unternehmen, Teams und der Arbeit von Führungskräften. Viel Energie wird in Konflikten und unterschiedlichen Standpunkten in Unternehmen vergeudet. Mit dem Herrmann Brain Dominanz Instrument (HBDI) gelingt es, den eigenen Standpunkt schneller zu erkennen und in Diskussionen flexibel wieder auf andere Perspektiven wechseln zu können. Die Sichtweise des Anderen wird zu einem Gewinn und ist kein Ärgernis mehr. Im interaktiven Vortrag lernt man sich selbst ein Stück besser kennen, wird motiviert, die Talente in Anderen zu sehen und zu schätzen und als Führungskraft besser einzusetzen. Die Zusammenarbeit mit Anderen gewinnt eine ganz neue Perspektive!

Rainer Bartsch

DAS IST VERHANDELBAR?!

Der interaktive Vortrag verschafft Ihnen einen Überblick über die spannende Welt des Verhandeln. Wir verhandeln in unterschiedlichen Situationen, wirtschaftliche Verhandlungen, private Einkäufe (z.B. Auto, Fernseher oder Immobilie), oder mit dem Lebenspartner über den nächsten Urlaub. Sich in die Perspektive seiner Verhandlungspartner versetzen zu können ist eine der wichtigsten Fähigkeiten eines guten Verhandlers. Die Regeln und Fallen sind bei allen Arten der Verhandlungen jedoch sehr ähnlich. Freuen Sie sich auf spannende Berichte und Tipps zum Thema Verhandeln.

Rainer Bartsch ist Verhandlungsexperte und coacht in Deutschland viele Verhandlungsführer in Konzernen oder bei großen Mittelständlern. Seine Teilnehmer sind vor allem Einkäufer und Führungskräfte im Vertrieb. Auch Manager aus unterschiedlichen Bereichen wie z.B. dem Marketing trainieren mit ihm interne und externe Verhandlungssituationen.





Nils Bäumer

KREATIVITÄT 4.2 – SO STEIGERN SIE IHRE PERSÖNLICHE KREATIVITÄT

Die meisten in Unternehmen und Teams genutzten Kreativitätstechniken basieren auf Perspektivwechsel, um dem berühmten Blick über den Tellerrand zu erhalten. Aber auch für die tägliche, ganz persönliche Kreativität gibt es einfache Stellhebel zur kontinuierlichen Steigerung.

In seinem „bewegten“ Vortrag verbildlicht Nils Bäumer, Inhaber und Gründer der Agentur Synapsensprung vier Stellhebel zu mehr Kreativität, die langfristig Verbesserungspotentiale für das Arbeitsleben bieten. Bereits während seines Studiums zeigte der Referent außergewöhnliche Kommunikationsideen und sicherte sich den Guinness Buch Rekord im Kammbblasen. Er ist professionelles Mitglied der German Speakers Association und verankert Botschaften mit Hilfe neurowissenschaftlicher Erkenntnisse langfristig für seine Kunden und an verschiedenen Hochschulen und Universitäten.

Franz-Josef Gomolka

ERFOLG = REINE BAUCHSACHE !

Impulse, Rezepte und Praxis-Beispiele zur persönlichen und unternehmerischen Neuausrichtung. Reserven erkennen. Potenziale entwickeln: „Reine Bauchsache“, sagt der zertifizierte Unternehmensberater F.-J. Gomolka (www.gomolka.de).



Er ist seit über 25 Jahren Trainer und Potenzial-Coach bei kleinen mittelständischen Betrieben und u.a. auch langjähriger Netzwerkpartner von Klaus Kobjoll, Vollblutunternehmer des europaweit preisgekrönten Schindlerhofs. Gomolkas Ziel: Persönlichkeitsentwicklung von Chefs und ihren Mitarbeitern, vom Leitbild als „Leuchtturm“ über die strategische Neuausrichtung bis zur nachhaltigen Umsetzung – und schon der emotionale Vortrag dazu liefert viel „Zündstoff“! Erstklassige landesweite Referenzen beweisen die Kompetenz des Weissacher Trainers mit dem Credo: „Vertrauen, Begeisterung und Nachhaltigkeit sind die Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit!“

Perspektive gewinnen



Teresa Zukic

DER BEFREIENDE UMGANG MIT FEHLERN

Die FAZ betitelte sie als „die deutsche Antwort auf Sister Act“. Im Mittelpunkt ihres Vortrages steht die Frage, wie wir mit Fehlern umgehen sollen. Fehler scheinen oftmals unentschuldigbar zu sein. Wer „perfekt“ sein will, weil er mit Fehlern nicht umzugehen versteht, macht sich und anderen das Leben schwer. Fehler zu machen ist die einzigartige Weise zu lernen, zu wachsen und zu leben. Der Vortrag möchte einen befreienden Umgang mit den eigenen Fehlern, den Fehlern der anderen und den Fehlern in jeder Form von Beziehungen und in Teams aufzeigen.

IHRE REFERENTEN

Christine Neidhardt

www.ecomenta.de



Rainer Bartsch

www.bartsch-training.de



BartschTraining

Nils Bäumer

www.synapsensprung.de



Franz-Josef Gomolka

www.gomolka.de



Teresa Zukic

www.schwester-teresa.de



TEILNEHMERSTIMMEN VON PERSPEKTIVE GEWINNT 2011

„Für jeden Referenten noch 1 Plus – jedes Thema wäre allein einen Tag wert gewesen. Ich habe einen Tag für mich gewonnen.“

Ewald Schulz, Geschäftsführer der Weisser-Bärwinkel GmbH, Maulburg

„Es war mit Abstand eine der besten Veranstaltungen, welche ich in dieser Art je besucht habe. Einfach mit Herz und Verstand.“

Anja Oettinger, Ditzingen

Perspektive gewinnen!

Auf der Suche nach neuen Impulsen? Gönnen Sie sich einen kreativen Tag Auszeit, denn die besten Ideen entstehen abseits des Alltags! Über den Dächern von Leinfelden-Echterdingen knüpfen Sie wertvolle Kontakte und erhalten durch aktuelles Expertenwissen vielfältige Impulse. Erleben Sie fünf begeisternde Referenten, die Ihr Thema mit einem wahren Feuerwerk vermitteln. Der ideale Tag, um Herz und Verstand zu einen und neue Perspektiven zu gewinnen.

VERTIEFEN SIE DAS ERLEBNIS! 26.04.2012

Für Teilnehmer, die schon am 26.04.2012 anreisen, veranstalten die Referenten ein „**Dine around – das kommunikative Abendessen!**“ Lernen Sie alle Referenten bei einem bewegenden Abend in gemütlicher Atmosphäre kennen. (Max. 30 Personen, Selbstzahler, Essen 28,- € zzgl. Getränke).

ABLAUFPLAN 27.04.2012

9.00 Uhr

Kaffee

9.30 Uhr

Start der Veranstaltung im Panoramasaal im 5. Stock

Christine Neidhardt „Die Vielfalt managen – eigene Stärken erkennen“

Rainer Bartsch „Das ist verhandelbar?!“

12.30 Uhr

Mittagspause

Nils Bäumer „Kreativität 4.2 – So steigern Sie Ihre persönliche Kreativität“

Franz-Josef Gomolka „Erfolg = reine Bauchsache!“

Teresa Zukic „Der befreiende Umgang mit Fehlern“

ca. 18.00 Uhr

Ausklang der Veranstaltung mit Imbiss

PARKHOTEL STUTTGART ** Messe-Airport**

Filderbahnstrasse 2

70771 Leinfelden-Echterdingen

Telefon: +49 711 / 63344-0

Fax: +49 711 / 63344-100

info@parkhotel-stuttgart.de

www.parkhotel-stuttgart.de

!neniweg .Perspektive

RAHMENBEDINGUNGEN

a. Die Teilnahmegebühr beträgt inkl. Besuch der Vorträge, Mittagessen und Pausen-Catering 195,- € zzgl. MwSt. **b. Die Anmeldefrist** endet am 13.04.2012, die Teilnehmerzahl ist auf 101 beschränkt. **c. Bis 60 Tage vor Veranstaltungstermin** können Sie kostenlos stornieren. Bei Stornierung bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin erheben wir eine Gebühr i.H.v. 20% der Teilnahmegebühr. Bei Stornierungen zu einem späteren Zeitpunkt oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform. Die Benennung eines Stellvertreters ist selbstverständlich jederzeit möglich. **d. Für eine Voranreise** sind Zimmerkontingente bis zum 16.03.2012 (Stichwort: Feuerwerk) reserviert. Die Buchung nehmen Sie bitte direkt im Parkhotel Stuttgart **** Messe-Airport (www.parkhotel-stuttgart.de) auf eigene Rechnung vor.

ANMELDUNG

Hiermit bestelle ich Anzahl Tickets für die Veranstaltung „Perspektive gewinnen!“ am 27.04.2012

Dine around ja nein

Firma

Ansprechpartner

Straße

PLZ / Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Senden Sie Ihre Anmeldung per Fax oder Post an uns zurück:

Franz-Josef Gomolka GmbH

Seitenstraße 28

71287 Weissach-Flacht

willkommen@gomolka.de

Telefon: +49 70 44 / 93 09 11

Fax: +49 70 44 / 93 09 13