

Seminar- und Workshopübersicht

Die Seminare des TechnologieContors haben mittlerweile Tradition. Sie vermitteln auf informativ-unterhaltsame Weise Themen für entscheidende Situationen im Berufs- und Unternehmensalltag.

Dazu einige Kommentare von Teilnehmern:

„Lebendig, praxisnah und kenntnisreich, insbesondere der Bezug zu den Abläufen und Kunden hat mich sehr überzeugt, weil sich da mit meiner bisherigen Berufserfahrung deckt – vielen Dank!“

„Die Zeit war viel zu kurz!“

„Sehr schöne Anregungen und Denkanstöße für das eigene Unternehmen.“

„Ich werde das Seminar weiterempfehlen.“

„Wie schon in der letzten Veranstaltung: die überzeugende Kompetenzen der Referentin und die gelungene Liaison zwischen Theorie und Praxis“

Neue Termine – 1. Halbjahr 2013

Women only – Sprech- und Stimmworkshop (29.01.2013) – S. 2

Kompaktseminar: Was macht Unternehmer – was macht Unternehmen erfolgreich? (12.02.2013) – S. 3

Women only – Businessknigge für erfolgreiche Frauen II (07.03.2013) – S. 4

Kompaktseminar: So werden Sie von Ihren Kunden geliebt: Vertriebsoptimierung und Business Development (14.03.2013) – S. 5

Kompakteseminar: Finanzierungsinstrumente für Gründung und Wachstum (11.04.2013) – S. 7

Kompakteseminar: Erfolgreiche Kommunikation – nach innen und außen (23.05.2013) – S. 8

Kompakteseminar: (R)evolutionär erfolgreich (12.06.2013) – S. 9

Generelle Veranstaltungshinweise: – S. 10

Men Only – Ein unterhaltsam-informativer Abend nur für Männer ist in Vorbereitung!

Women only

Voice Matters: Sprech- und Stimmworkshop für Frauen

29.01.2013 von 17.00 h bis 20.00 h

Technologie- und Gründerzentrum Gera, Gewerbepark Keplerstr. 10/12

Menschliche **Stimmen** können **werben, überzeugen, schmeicheln** – oder aber nerven. Einer tiefen und sonoren Stimme wird dabei von Männern und Frauen unbewusst mehr Autorität zugeschrieben, als einer hohen oder „dünnen“ Stimme. Männern hilft ihre zumeist tiefere Stimmlage deshalb, sich in Diskussionen durchzusetzen – oder mit ihrem Vortrag zu überzeugen. Frauen wundern sich manchmal, dass sie mit vergleichbar überzeugenden Argumenten weniger positive Resonanz erhalten. Manchmal liegt es schlicht daran, dass der **„Brustton der Überzeugung“** fehlt – oder Untertöne mitschwingen, die wenig Selbstbewusstsein signalisieren. Bekannt ist zum Beispiel die „Dienstleistungsstimme“, die eine Frau in Führungsposition deutlich schwächen kann. Es lohnt sich deshalb ganz besonders für Frauen, sich ihres persönlichen Stimm- und Sprechverhaltens bewusst zu werden und ihr **Potential spielerisch und ohne Druck auszuloten**. Welche Botschaften und Signale sind beabsichtigt, was schwingt unbewusst mit? Und wie lässt sich das verändern?

Dieser Workshop vermittelt stimm- und sprechtechnische Übungen für Alltag und Vortrag, Tipps und Tricks gegen Heiserkeit und Lampenfieber – und vor allem Spaß beim stimmlichen und sprecherischen Erweitern der eigenen Möglichkeiten.

Wer profitiert von der Veranstaltung?

Sogar Frauen, die intensiv mündlich kommunizieren – wie etwa Unternehmerinnen, Führungskräfte, Dozentinnen, Lehrerinnen, Ärztinnen, Juristinnen – unterschätzen oftmals, welche Rolle ihre Stimme für ihre Ausstrahlung hat – oder haben kann. Manchen wird die Bedeutung erst schmerzlich bewusst, wenn sie heiser werden.

Teilnahmegebühren

50,00 € zzgl. 9,90 € MwSt. inkl. Imbiss, alkoholfreie Getränke und Sekt; intensive Gelegenheit zum Austausch.

Referentin: Hilde Weeg

Hilde Weeg arbeitet freiberuflich als Radiojournalistin (mdr-figaro, dradio), als Kommunikationsberaterin und Coach. Sie hat Linguistik, Anglistik und Geschichte in Frankfurt/Main studiert, beim hr ein journalistisches Volontariat absolviert und zuvor als Logopädin gearbeitet. Seit 2006 lebt sie in Jena. Sie erlebt Kommunikation täglich in vielen Facetten: Wie Menschen kommunikativ Beziehungen gestalten – im direkten Kontakt, aber auch in der öffentlichen Kommunikation, in den Medien oder im Bereich „Public Relations“.



Kompaktseminar: Was macht Unternehmer – was macht Unternehmen erfolgreich?

12.02.2013 17.30 h bis 20:00 h

TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, 07552 Gera

Unternehmenserfolg wird nicht nur am Gewinn gemessen! Auch **Zukunftsperspektive**, **soziale** oder **ökologische Aspekte** und **Mitarbeiterzufriedenheit** sind wichtige Erfolgsfaktoren: Sind Sie mit Ihrem Unternehmen **zufrieden**? Mächten Sie weitere **Potentiale** erschließen? Gibt es **Gemeinsamkeiten herausragender Unternehmer**? Welche Bedeutung haben erfolgreich überstandene **Krisen**? Welche **Fehler** sollten Unternehmer unbedingt vermeiden? Wie können Sie Ihre Stärken stärken? Wie machen Sie jeden einzelnen Mitarbeiter zum **erfolgreichen Verkäufer**?

Seminar-Inhalte

- Definition von unternehmerischem Erfolg
- Warnsignale
- Erfolgsfaktoren und wie man Sie im eigenen Unternehmen umsetzt, u.a.:
 1. Misserfolge überwinden
 2. Fehler erkennen und aus ihnen lernen
 3. Das Team nutzen
 4. Geben und nehmen
 5. Stärken erkennen und stärken
 6. Proaktives Handeln
 7. Konstanz und Planbarkeit (nach innen und außen)
 8. Haushalten (Finanzen, Ressourcen, Personal)
 9. Power wecken
 10. Verkrustete Strukturen auflösen
 11. Traditionen bewahren
 12. Wahren Unternehmergeist auch bei Mitarbeitern wecken
 13. Erfolgsfaktor Glück und Zufriedenheit nutzen

Wer kann vom Seminar profitieren?

Geschäftsführer, Gründer, Manager, Führungspersonen, Personalverantwortliche Investoren, Gründungsberater

Teilnahmegebühren

35,00 € zzgl. 6,65 € MwSt. inkl. Imbiss und Getränken

Referentin

Dr. Merle Fuchs

Women only

Businessknigge für erfolgreiche Frauen II

07.03.2013, 17.00 bis 20.00 h

Hotel Novotel, Berliner Str. 38, Gera

„In unterschiedlichen beruflichen Situationen sehe ich immer wieder Frauen, die sich unter Wert verkaufen. – Wie können diese oftmals überaus kompetenten Damen ihre beruflichen Erfahrungen und Kenntnisse besser einbringen sowie selbstbewusster und erfolgreicher auftreten?“

Was ist mir wirklich wichtig? Wie erreiche ich meine Ziele? Wie werde ich besser? Wie erlange ich Spaß am erfolgreichen Selbstmarketing und Networking? Wo lauern ungeahnte Chancen und wie nutze ich sie?

Themenauswahl

- Erfolgsfaktoren
- Leistungssteigerung durch Zeitmanagement und Ressourceneffizienz
- Netzwerken auf „unbekanntem Terrain“
- Chancen schaffen, erkennen, nutzen
- Selbstmarketing passend zum Rahmen
- Erfolgreicher Auftritt auf Bühne, vor gespitztem Bleistift, Mikro oder Kamera
- 6 aus 49 zum Thema „Wo ist der beste Platz?“

Veranstaltungs-Verlauf

17.00 h Warming Up bei Sekt und Orangensaft

17.30 h Workshp

19.30 h Networking beim exzellenten Novotel-Imbiss

Wer profitiert von der Veranstaltung?

- Jede Frau mit Ambitionen
- Jeder Arbeitgeber, der auf hochmotivierte professionelle Mitarbeiterinnen Wert legt

Teilnahmegebühr

50,00 € zzgl. 9,50 € MwSt. inkl. Sekt, alkoholfreie Getränke und Imbiss.

Referentin

Dr. Merle Fuchs

Kompaktseminar: So werden Sie von Ihren Kunden geliebt: Vertrieboptimierung und Business Development

14.03.2013, von 17.30 h bis 20.00 h

TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, Gera

Warum läuft der Vertrieb schleppend?

Warum erreichen Sie zu wenig Kunden, obwohl Sie herausragende Produkte oder Dienstleistungen anbieten.

Weil Sie (noch!!) nicht die Kunden ansprechen, deren Problem Sie lösen könnten!

Innovative Unternehmen und wirtschaftsnahe Forschungsinstitute tun sich mit Markteintritt, Marketing und Vertrieb oftmals schwer. Aber: **Wenn Sie das Leid Ihrer Kunden mindern, werden diese Sie lieben!**

Seminar-Inhalte

1. Welche Kunden wollen – welche können Sie erreichen?

- Welche Kundengruppen und Regionen stehen in Ihrem Fokus – sind dies die richtigen Adressaten?
- Warum sind Sie besser als Ihr wichtigster Konkurrent?
- Was können Sie von diesem lernen?

2 . Begehren Wecken!

- Nutzen versus Begehren – was führt zum Kauf?
- Was ist Ihr wichtigstes Argument?
- Welche Konsequenzen hat dies für Ihr Marketing- und Vertriebskonzept?

3 . Wer verkauft für mich?

- Eigenvertrieb, (exklusiver) externer Vertriebspartner, strategischer Investor als Marktöffner?

4. Wo treffe ich meinen Kunden?

- Multiplikatoren, Netzwerke und Messen nutzen

5. Mein Vertrieb vertreibt zu wenig!

- Was kennzeichnet, wie und wann gewinnt man einen guten Vertriebsleiter?
- Wie leitet man einen guten Vertriebsleiter?
- Wie trennt man sich von einem schlechten Vertriebler?

6. Diskussion von Einzelfragen der Teilnehmer

Lernziele

- Erfolgs- und Misserfolgskriterien bei der Kundengewinnung
- Erfolgskontrolle im Vertrieb
- Problemanalyse, Identifizierung von Optimierungsansätzen, Vertriebs- und Umsetzungsplanung
- Erfahrungsaustausch der Teilnehmer

Wer kann vom Seminar profitieren?

Geschäftsführer, Business Development Manager, Product Manager, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter von Gründungsprojekten und Wachstumsunternehmen sowie Mitarbeiter von wirtschaftsnahen Forschungseinrichtungen

Teilnahmegebühren

35,00 € zzgl. 6,65 € MwSt. inkl. Imbiss und Getränken

Die Referentin:

Dr. Merle Arnika Fuchs

Kompaktseminar: Finanzierungs- instrumente für Gründung und Wachstum

11.04.2013, von 17.30 h bis 20.00 h
TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, Gera

Finanzierungen nur mit Haus- und Förderbank sind häufig nicht geeignet, um das Wachstum innovativer Gründungen und mittelständischer Unternehmen zu ermöglichen. Alternativen dazu sind stille bzw. offener Beteiligungen, Bürgschaften, Leasing oder Factoring. Insbesondere ab 2013 müssen sich viele Gründer und Mittelständler aufgrund geänderter Rahmenbedingungen in der Förderlandschaft auf neue Finanzierungsarten einstellen. Das Seminar stellt bekannte und neue Finanzierungsbausteine vor.

Themenauswahl

- Vor- und Nachteile von: Eigen- und Fremdkapital | Mezzanine-Finanzierungen | Bürgschaften | Leasing | Factoring
- Rechte und Pflichten von Unternehmen und Investor bei verschiedenen Finanzierungsformen
- die passenden Finanzierungsbausteine für die unterschiedlichen Unternehmensphasen
 - a) „klassische“ Bausteine, z.B. Kredite, Förderkredite, Bürgschaften, Zuschüsse, Zulagen
 - b) „probate“ Bausteine, z.B. Leasing, Factoring, stille und offene Beteiligungen, Mikrokredite
 - c) „innovative Bausteine, z.B.
- Fußangeln der Vertragsgestaltung bei Kreditfinanzierung bzw. alternativen Finanzierungen
- Praxishinweise zur Kapitalbeschaffung

Wer profitiert von diesem Seminar?

Geschäftsführer und CFOs von innovativen Gründungsprojekten und Wachstumsunternehmen.

Die Trainerin:

Dr. Merle Fuchs

Teilnahmegebühren

35,00 € (zzgl. 6,65 € MwSt.) inkl. Imbiss und Getränke

Kompaktworkshop: Erfolgreiche Kommunikation – nach innen und außen

23.05.2013, von 17.30 h bis 20.00 h

TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, Gera

Warum gelingt es oftmals nicht, Informationen so zu teilen, dass jeder das Gleiche darunter versteht und daraus die notwendigen Konsequenzen zieht? Warum ist es in den verschiedensten Lebenssituationen – in Unternehmen, Verbänden, Behörden, Hochschulen oder Parteien – so schwer, Wissen wirklich zu teilen, unterschiedlichste Interessen zu vereinigen und Wichtiges gemeinsam zu machen?

Kenntnisse aus der Hirnforschung sowie Erfahrungen aus typischen Unternehmenssituationen bilden die Grundlage dieses Seminars.

Seminar-Inhalte

- Kurzeinführung in die Kommunikationstheorie – von Sendern und Empfängern
- Perspektivwechsel: Wer ist mein Ziel – was ist mein Ziel – was verfolgt meines Gesprächspartner?
- Typische Kommunikationsprobleme
- Das Produkt bin ich – der Geschäftsführer oder Vertriebsmitarbeiter als Aushängeschild des Unternehmens.
- Kommunikation zur Effizienzsteigerung
- Zeitfresser in Kommunikation
- Erwartungshaltung und bewusste Regelverletzungen
- Verbale, schriftliche und digitale Kommunikation
- Selbstmarketing passend zum Rahmen
- Erfolgreicher Auftritt auf Bühne, vor gespitztem Bleistift, Mikro oder Kamera

Zielgruppen

Führungskräfte die erfolgreicher kommunizieren, besser verstanden werden und andere besser verstehen wollen. Menschen, die noch erfolgreicher in der Öffentlichkeit stehen wollen oder müssen

Trainerin:

Dr. Merle Fuchs

Teilnahmegebühren

35,00 € (zzgl. 6,65 € MwSt.) inkl. Imbiss und Getränke

(R)evolutionär erfolgreich

Seminar des TechnologieContors, 12.06.2013, 17.30 bis 20.00 h

TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, Gera

Die Natur hatte 3,5 Milliarden Jahre Zeit, um Prozesse zu optimieren – nutzen auch Sie die Mechanismen der Natur.

Ihre Entwicklungen dauern zu lange und sind zu teuer? Ihr Team arbeitet nicht effizient und ist unzureichend motiviert? Ein bedeutender Trend wurde verschlafen und wichtige Informationen bleiben auf der Strecke? Ziele werden unzureichend verfolgt? Nutzen Sie Methoden der **evolutiven Biotechnologie zur Optimierung von Produkten, Prozessen und Organisationen!**

Die **Gesetze und Methoden der Evolution – Informationsaustausch, Kooperation, Abwandlung, Neukombination, Optimierung, Selektion** – können nicht nur zur idealen Anpassung von Mikroorganismen oder Pflanzen an ihre Umweltbedingungen genutzt werden, sondern sind auch verallgemeinerungsfähig für **effizientere Entwicklungen, die Verbesserung von Prozessen, der Kommunikation, der Kooperation sowie für die optimale Anpassung an veränderliche Rahmenbedingungen.**

Workshop-Inhalte

A) Grundprinzipien der Evolution

- Die Gesetze der Natur und ihre Erfolge
- Nicht alles neu machen – Effizienzsteigerung nach den Prinzipien Mutation, Verstärkung und Selektion

B) Evolutive Prinzipien zur Kommunikation und Kooperation

- Das Gehirn verstehen – Kommunikation nach dem Vorbild der Natur
- Die Macht des Schwarmes nutzen
- Tierische (Führungs-)Vorbilder



Die Referentin:

Dr. Merle Fuchs

Teilnahmegebühren, Anmeldung

35,00 € zzgl. 6,65 € MwSt. inkl. Imbiss und Getränken

Dr. Merle Fuchs, TechnologieContor Gera

Dr. Merle Fuchs hat in Göttingen, Wageningen (Niederlande), Tübingen und La Jolla (USA) studiert und in der evolutiven Biotechnologie bei Nobelpreisträger Prof. Manfred Eigen promoviert. 2000 hat sich Dr. Fuchs mit dem TechnologieContor als Unternehmenscoach, Speaker und Trainerin selbständig gemacht. Seitdem hat sie mehr als 350 innovativen Wachstumsunternehmen gecoacht und sechs High Tech-Unternehmen mit gegründet.



Merle Fuchs führt bundesweit Trainings für Wissenschaftler, Gründer, Unternehmer und weitere Schlüsselpersonen durch und organisiert den Thüringer Elevator Pitch, eine international bekannte Veranstaltung für unternehmerische Kurzpräsentationen zur Gewinnung von Kunden, Kooperationspartnern und Investoren. Darüber hinaus berät sie Bundes- und Landesministerien, Behörden, Wirtschaftsförderorganisationen, Technologiernetzwerke, Politiker und Investoren.

Das TechnologieContors ist ein Beratungsunternehmen für Organisationen in kritischen Phasen. Dazu gehören Gründung, Markteintritt, Wachstum, Internationalisierung, Öffentlichkeitsarbeit, Unternehmensfinanzierung – insbesondere unter Nutzung von Eigenkapital, Gesellschafterwechsel sowie Ausscheiden von Schlüsselpersonen.

Inhouse-Angebote

Die vorgeschlagenen Themen, aber auch Workshops zur Mitarbeitermotivation, zur Strategieentwicklung, zu Markteinführung, Expansion und Investorengewinnung sowie zu gemeinsamen Zieldefinitionen können auch als Inhouse-Veranstaltungen angeboten werden – als halb- oder ganztägiger Workshop – oder als Prozess-Angebot über mehrere Termine hinweg.

Impuls-Vorträge

Wir bieten interessant-unterhaltsamen Kurzvortrag, z.B. für Ihre Mitarbeiterveranstaltung, Ihr Firmenjubiläum oder Ihre Unternehmenspräsentation, auf Wunsch mit Bezug zu Ihrem Unternehmen.

Informationen und Anmeldung

Dr. Merle Fuchs
TechnologieContor
Zeitzer Str. 94
07552 Gera
Tel: 0365-8304600 oder 0171-4542042
Fax: 0365-8304609
www.technologiecontor.de
fuchs@technologiecontor.de

Anmeldeformular – Veranstaltungen des TechnologieContors

Für nachfolgende Veranstaltungen melden wir folgende(n) Teilnehmer(-in) verbindlich an:

Termin	Teilnehmer Titel, Vorname, Name	Email-Adresse

Rechnungsanschrift

Raum für Kommentare

Bitte senden an: email - fuchs@technologiecontor.de oder Fax - 0365-8304609
