

Mittelstandskongress Trümpfe für Unternehmer - Veränderungspotentiale im Mittelstand erfolgreich nutzen



Trümpfe für Unternehmer

Große Konzerne haben die wichtigsten Trümpfe im eigenen Haus: Kreativ- und Planungsteams.

Für Mittelständler unbezahlbar!

Trotzdem hat der mittelständische Unternehmer alle Karten in der Hand; in einer – in seiner – Hand!

Es kommt nur darauf an, Trümpfe daraus zu machen.

In einer wirtschaftlich schwierigen Zeit, in der die Karten immer wieder neu gemischt werden, kann man mit Einfallsreichtum und Strategie die entscheidenden Stiche machen.

Gewinnpunkte, die Ihr Betrieb, Ihre Familie und Ihre Kunden brauchen!

Zahlen Sie nicht für teure Entwicklungsabteilungen. Schauen Sie besser neun führenden Referenten in die Karten, die Ihnen die Summe erfolgreicher Spielzüge vorstellen. Jeder einzelne ein Ass in seinem Fachgebiet.

Kreativität, Strategie und Planung im Neuner-Pack!

Mischen Sie selbst!

Zielgruppe

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte

Termin & Ort

Sa. 22.10.2005, Implerstr. 11 – Haus Publicis, 81371 München

Kosten

99,- € zzgl. 16% MwSt. je Teilnehmer inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Getränke

Veranstalter

Seminarportal.de
Kelsterbacherstr. 1
60528 Frankfurt
Tel.: 0 69 – 67 73 38 76
Fax: 0 69 – 67 73 39 38
E-Mail: info@seminarportal.de

Ablauf der Veranstaltung:

Der Kongress gliedert sich in die u.g. Workshops, die in fünf Runden angeboten werden. Die Kongressbesucher haben die freie Wahl, welche ausgewählten fünf Workshops - aus dem Gesamtangebot - sie besuchen wollen. Jeder Workshop wird bis zu dreimal zu verschiedenen Zeiten angeboten. Damit sollen die Kongressteilnehmer möglichst frei und flexibel Ihre Teilnahme nach Ihren Interessen vor Ort gestalten können.

Zeitplan:

08:30	Begrüßungskaffee/Networking im EG
09:00	Eröffnung im Forum im EG
09:30 – 10:30 Uhr	Workshop-Runde 1
10:30 – 10:45 Uhr	<i>Pause/Networking</i>
10:45 – 11:45 Uhr	Workshop-Runde 2
11:45 – 12:00 Uhr	<i>Pause/Networking</i>
12:00 – 13:00 Uhr	Workshop-Runde 3
13:00 – 14:00 Uhr	<i>Pause/Networking und Mittagessen</i>
14:00 – 15:00 Uhr	Workshop-Runde 4
15:00 – 15:30 Uhr	<i>Pause/Networking</i>
15:30 – 16:30 Uhr	Workshop-Runde 5
16:30 – 17:00 Uhr	Abschluss im Plenum im EG (inkl. Podiumsdiskussion)
ca. 17:00 Uhr	Ende der Veranstaltung

Die Eröffnungsansprache wird gehalten von:

Prof. Dr. Ottmar Schneck – Ohne Wandel kein gutes Rating



Professor für Banking, Finance & Rating an der European School of Business (ESB) Reutlingen; Lt. Direktor des Instituts für Europäische Wirtschaftsstudien (IEWES); Wissenschaftlicher Leiter der Akademie für Finanzmanagement (AFFM); Referent bei zahlreichen Hochschulen (St. Gallen Master, SHB Berlin); Lehrbuch-Autor im Bereich Finanzierung und Rating. Die Prof. Dr. Schneck Rating GmbH ist Deutschlands führender Anbieter von bankunabhängigen Rating-Systemen und Rating-Gutachten für mittelständische Unternehmen. Heute vertrauen mehr als 2.000 Unternehmen wie z.B. Allianz, DaimlerChrysler oder Siemens den Produkten und Dienstleistungen der Schneck Rating GmbH.

Die Workshops und ihre Referenten:

WS1: K.-H. van Amern-Kasten - Abschied von Non-Performern?

Personal und Veränderungsbereitschaft in schwierigen Zeiten



Diplom-Handelslehrer (Dipl.-Hdl.), berät seit Jahren mittelständische Unternehmen in Personalfragen u.a. zu den Themen Personalauswahl und -entwicklung, Mitarbeiterbindung, Leistungsanreize und Vergütung, Trennung, Veränderung und Leistungsoptimierung. Langjährige Erfahrung als Trainer, Personalentwickler, Personalleiter und HR-Manager in Industrieunternehmen und mittelständischen Unternehmen im In- und Ausland. Geschäftsführer der Personal- und Managementberatung van Amern & Kollegen Neuenstein/Stuttgart.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Anforderungen
- Motivation
- Veränderungsbereitschaft
- Leistungspotenziale
- Erwartungen
- Ziele

Hardfaktoren

- Mehr Produktivität
- Höhere Einsatzbereitschaft
- Persönliche Wertschöpfung
- Mehr Umsatz (Aussendienst)
- Kostendruck
- Flexibilisierung Arbeitsorganisation

Mittelstandskongress Trümpfe für Unternehmer - Veränderungspotentiale im Mittelstand erfolgreich nutzen

WS2: Lutz Lochner – Kleiner Aufwand, große Wirkung: Verkaufsgespräche besser führen



Dipl.-Betriebswirt (FH) / Bankkaufmann / zert. Rating Advisor Lutz Lochner berät seit Jahren Banken und mittelständische Unternehmen im In- und Ausland u.a. zu Fragen aus den Bereichen Finanzierung, Controlling, und Rating. Dabei sammelte er sowohl Projekterfahrungen in großen internationalen Banken als auch in mittelständischen Unternehmen. Er ist Mitglied in einigen Berufsverbänden aus seiner Branche und veröffentlicht in einer Reihe von Fachpublikationen. Seit Mitte 2003 ist er Geschäftsführer der bonoconcept Wirtschaftsberatung in Frankfurt am Main.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- bessere Kundenbindung
- professioneller Auftritt
- höhere Kundenzufriedenheit
- Spaß am Verkauf
- Signale des Kunden

Hardfaktoren

- mehr Umsatz
- höherer Ertrag
- geringere Kundenfluktuation

WS3: Doris Wolff – Stärke gewinnen durch Veränderungen in der Eigenkapitalstruktur



Doris Wolff, Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin, zert. Rating Advisor hat sich in den letzten Jahren auf das Rating von mittelständischen Unternehmen spezialisiert, insbesondere auf das Thema Eigenkapital. Profitieren kann sie hierbei von ihren Erfahrungen als Unternehmensprüferin bei einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Seit Anfang 2004 ist sie geschäftsführende Gesellschafterin der W² Wüst & Wolff PartG für Unternehmensrating in München und ist darüber hinaus als Beraterin für eine Ratingagentur tätig. Weitere Tätigkeitsschwerpunkte Ihrer Arbeit sind Workshops, Seminare und Vorträge. Außerdem hat Sie zahlreiche Publikationen zu den Themen Kurzfrist-Rating, Rating/Factoring und Insolvenzprognosen veröffentlicht

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Transparenz und Kommunikation
- Managementqualitäten
- Verkaufsimago / Marketingeffekt

Hardfaktoren

- EK Verbesserung durch „Umschichtungen“
- Alternative Finanzierungsformen
- wirtschaftliches Eigenkapital

WS4: Robert Hiebl – Fördermittel als Chance zur Verbesserung der Finanzierung



Dipl.-Betriebswirt (FH) Robert Hiebl, Jahrgang 1967, berät seit Jahren Kleine und Mittelständische Unternehmen aus dem Handwerk. Als Referent der Handwerkskammer für München und Oberbayern umfasst seine Beratung u.a. die Bereiche Finanzierung mit öffentlichen Fördermitteln, die Vorbereitung auf das Bankengespräch und die Vermeidung von Finanzierungsfehlern.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Sicherheit
- Kompetenz
- Ausstrahlung

Hardfaktoren

- Fremdfinanzierung als Erfolgsfaktor
- Das Hausbankprinzip
- Überblick öffentliche Darlehen

WS5: Rita Klemmayer – Die Nachfolge regeln mit gegenseitigen Gewinn und Wertschätzung



Rita Klemmayer ist systemische Beraterin, Mediatorin, Coach und Theologin. Seit vielen Jahren begleitet sie Umbruchsituationen und Neuaufbau in Firmen, Organisationen und bei Einzelpersonen. Ihr großes Methodenwissen gepaart mit Einfühlsamkeit, Wertschätzung der Person und lösungsorientiertem Arbeiten macht sie zur fragten Beraterin.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Verhandeln mit gegenseitigem Gewinn
- Konflikte und Missverständnisse erkennen und lösen
- Neue Perspektiven entwickeln
- Effiziente Kommunikation

Hardfaktoren

- Erhalt des Unternehmens
- Zukunftstragende Vereinbarungen
- Unterstützung konstruktiv gestalten

Mittelstandskongress Trümpfe für Unternehmer - Veränderungspotentiale im Mittelstand erfolgreich nutzen

WS6: Klaus Mahr – Mensch ändere dich! Changemanagement im Mittelstand



Klaus Mahr, Jahrgang 1959 beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit Kommunikation und mentalen Techniken. Dies führte ihn zu seiner Berufung als Coach und Trainer in den Bereichen Verkauf, Führung und Persönlichkeitsentwicklung. Seine Stärken in Trainings und Workshops liegen in einer ausgewogenen Verbindung von Struktur, Visualisierungen, klarer und eindeutiger Sprache und unterstützenden Metaphern. Dabei greift er neben erlebnisorientierten Methoden auch auf Sichtweisen und Lebensphilosophien anderer Kulturen und auf das Wissen aus der Natur zurück. Dadurch werden seine Seminare kurzweilig, lehrreich und laden zur Veränderung ein.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Was sind Gewohnheiten?
- Wie bauen sich Gewohnheiten auf?
- Warum ändern sich Menschen (nicht)?
- Bewusstsein und Unterbewusstsein
- Widerstände und Veränderung

Hardfaktoren

- Wie initiieren Unternehmen Veränderungen?
- Welche Rolle spielt der Mensch dabei?
- Wie kann man Menschen zu Veränderung motivieren?
- Wie bleibt Veränderung nachhaltig?
- Was tun bei Widerständen?

WS7: Graham Rogers – veränderte Kundenansprache: mentaler Umgang mit Kunden



Der internationale Mental-Trainer aus England (geb. 1960) ist weit über die Grenzen Deutschlands bekannt. Seine natürliche Ausstrahlung gekoppelt mit einem kurzweiligen Vortragsstil erlauben ihm, komplexe Themen auf das Wesentliche zu reduzieren. Damit gestaltet er seine Seminare inhaltsreich, zielorientiert, praxisnah und zugleich unterhaltsam.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Kundenansprache
- Atmosphärische Gestaltung
- Überredungskunst
- soziale Kompetenz
- gedankliche Einstellung

Hardfaktoren

- Umsatzmaximierung
- Wirkung von Düften und Farben
- die sechs Techniken
- Leistungssteigerung der Mitarbeiter ohne Kapitaleinsatz

WS8: Stéphane Etrillard - Selbst-PR für Verkäufer: Veränderte Anforderungen an den Verkauf



Stéphane Etrillard, Jahrgang 1966, ist international gefragter Verkaufs- und Kommunikationsexperte sowie mehrfacher Buchautor. Er verfügt über eine große praktische Erfahrung im Verkauf und im Marketing. Zu seinen Coaching-Klienten zählen neben mittelständischen Unternehmern und Politikern auch Manager aus Top-Unternehmen. Durch zahlreiche Publikationen ist er als Fachautor einem breiteren Publikum bekannt geworden. Seine Bücher zählen zu den Business-Topsellern.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- Kundenorientierte Verkaufskommunikation
- Emotionaler Verkauf
- Motivierter Vertrieb
- Anspruchsvolle Kundenansprache
- Höhere Vertriebseffektivität

Hardfaktoren

- Mehr potentielle Kunden
- Mehr treue Kunden
- Mehr Umsatz
- Mehr zufriedenerer Kunden
- Mehr Vertriebschancen

WS9: Andreas Gruss – Gesundheitsmanagement: Ernährungsstrategien gegen Stress



Andreas Gruss, Studium der Tiermedizin mit Nebensstudium Chemie und Jura. Referent für Menschenführung und Methodik an einer Bundesakademie. Über 20 jährige Praxiserfahrung in selbständiger Tierarztpraxis mit den Schwerpunkten Nutztier- und Lebensmittelproduktion, Ernährung und Naturheilkunde. Seit über 30 Jahren Erfahrungen im Handel mit Naturprodukten, Delikatessen und Kunsthandwerk in eigenen Firmen. Darüber hinaus Berater zu den o.g. Themen in Unternehmen.

Inhalt des Workshops:

Softfaktoren

- innere Balance
- Agilität steigern
- Energieräuber Stress

Hardfaktoren

- Stressschäden vorbeugen
- Ausfallzeiten vermeiden
- Defizite ausgleichen

**Wir melden uns mit insgesamt ____ Personen verbindlich zum Mittelstandskongress
,Trümpfe für Unternehmer – Veränderungspotentiale im Mittelstand erfolgreich nutzen‘**

in: München

am: 22. Oktober 2005

zum Preis von 99,- € pro Teilnehmer zzgl. 16% MwSt. an.

Wir willigen in die unten stehenden Teilnahmebedingungen hiermit ein.

Name, Vorname: _____

Position/Abteilung: _____

Firma: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

weitere Teilnehmer: _____

Datum

Unterschrift

Teilnahmebedingungen

1. Nach der schriftlichen Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.
2. Die Teilnahmegebühr ist bis spätestens 10 Tage vor Beginn der Veranstaltung vollständig und unter Angabe der Rechnungs-Nummer per Überweisung zu begleichen.
3. Für kurzfristige Buchungen ist in jedem Fall telefonisch Kontakt mit dem Veranstalter aufzunehmen.
4. Rücktritt: Die Stornierung einer Anmeldung muss ebenfalls schriftlich erfolgen und ist bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn – entscheidend ist der Eingang der Stornierung bei Seminarportal.de – gebührenfrei. Wird diese Frist unterschritten, wird die halbe Teilnahmegebühr berechnet. Für Stornierungen ab 3 Tage vor der Veranstaltung oder weniger wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Dem Teilnehmer steht aber in jedem Fall das Recht zu, einen Ersatzteilnehmer zu benennen.
5. Der Veranstalter ist berechtigt, die Veranstaltung bei zu geringer Belegung abzusagen. In diesem Falle sind alle Teilnahmegebühren umgehend an die Seminarbücher zurück zu erstatten.