

Süddeutsche Zeitung

Wissensforum 2012

Von den Besten
profitieren.

Seien Sie anspruchsvoll.

Süddeutsche Zeitung



Mehr Sicherheit.
Mehr Wert.



Unternehmen Erfolg

Süddeutsche Zeitung

Wissensforum 2012

Von den Besten profitieren

Die Erfolgsgeschichte geht weiter:

Die etablierte Vortragsreihe „Wissensforum – Von den Besten profitieren“ geht ins elfte Jahr.

Auch in 2012 haben die Süddeutsche Zeitung und Unternehmen Erfolg wieder zehn erstklassige Experten aus vielfältigen Wissensgebieten für Sie ausgewählt.

Erleben Sie zehn Abende voll von packendem Infotainment für gehobene Ansprüche. Eine Bereicherung für alle, die höher hinaus wollen – sowohl beruflich als auch privat.

10 Dienstagabende - jeweils 19.15 - 21.00 Uhr

(Einlass 18.30 Uhr, Gespräche mit den Referenten bis 22.00 Uhr)



Veranstaltungsort: Konferenzsaal im Verlagsgebäude der Süddeutschen Zeitung, Hultschiner Str. 8, 81677 München

Infos & Buchung unter **www.unternehmen-erfolg.de**

Informieren Sie sich noch heute!

E-Mail: info@unternehmen-erfolg.de

Service-Telefon: 08161/99.19.0

Fax: 08161/99.19.19

Sascha Lobo

Strategischer Berater und Autor

Wie das Netz die Gesellschaft verändert

... und was das für professionelle Kommunikation bedeutet.

Dienstag, 22. Mai 2012



1

Das Internet hat in nur 15 Jahren die Gesellschaft erobert. Insbesondere der Bereich, der Social Media genannt wird – in dem Nutzer selbst Inhalte schaffen und verbreiten – verändert die Kommunikations- und Lebensgewohnheiten sehr vieler Menschen. Nach welchen Regeln wird dort kommuniziert? Weshalb hat der eine Nutzer zehntausende Abonnenten oder „Follower“ auf der Kurznachrichtenplattform Twitter – und der andere nur ein paar Dutzend? Kurz gefragt: Was sind die Mechanismen im Web 2.0. und was die Erfolgskriterien? Und schließlich: welchen Einfluss haben diese Veränderungen auf die professionelle Kommunikation?

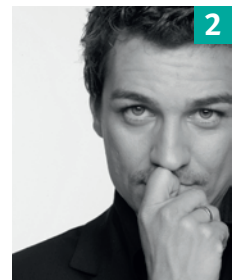
Thorsten Havener

Der Gedankenleser, Top-Referent, Bestsellerautor und Coach

90 Minuten, die Ihr Leben verändern können

Die Kunst, in Ihrem Gegenüber zu lesen.

Dienstag, 19. Juni 2012



2

Erkennen Sie die Absichten anderer Menschen, ohne dass diese ein Wort darüber verlieren. Lernen Sie, wie Sie bemerken können, was Andere wirklich denken. Lernen Sie, sich dem Verhalten Ihres Verhandlungspartners anzupassen, um sich in dessen Gefühls- und Gedankenwelt einzuklinken. Thorsten Havener ist der Mann, der Johannes B. Kerner fassungslos und Stefan Raab sprachlos gemacht hat. Mit seinen Bühnenshows fasziniert er tausende Zuschauer, außerdem ist er ständiger Gast in TV-Talkshows, sowie auf exklusiven Veranstaltungen.

Markus Schollmeyer

Gerechtigkeitsforscher, Rechtsanwalt und Publizist

Gerechtigkeit ist unsere Zukunft

Über die Kunst, das Gerechtigkeitsempfinden nachhaltig strategisch einzusetzen.

Dienstag, 17. Juli 2012



3

Das menschliche Gerechtigkeitsempfinden beeinflusst die ungeschriebenen Regeln einer Gesellschaft. In unserer, nach individuellem Glück strebenden Leistungsgesellschaft, stellen Fairness und Gerechtigkeit weit mehr dar, als den Ausgleich für Über- und Unterprivilegierungen Einzelner. Gerechtigkeit ist eine menschliche Emotion des Unbewussten. Markus Schollmeyer zeigt, wie man sich dieses Unbewussten bewusst wird, daraus resultierende Konflikte umgeht und damit seinen Erfolg steigert. Lernen Sie die Beurteilungsprozesse des menschlichen Gerechtigkeitsempfindens kennen und nutzen Sie diese Erkenntnis für Ihren Erfolg.

Joey Kelly

Ausdauersportler, Manager und Künstler

NO LIMITS

„Wie schaffe ich mein Ziel!“

Dienstag, 25. September 2012



4

„Du musst Dir ein Ziel setzen und dann musst Du einfach anfangen. Wenn es mal einen Rückschlag gibt, egal: Du glaubst an Dein Ziel und machst einfach weiter.“ In seinen Vorträgen zeigt Joey Kelly auf, dass mit entsprechender Energie und Willenskraft jeder seine Ziele erreichen kann. Er hat u.a. über 100 Wettkämpfe absolviert. Er bewältigte erfolgreich acht Ironmans innerhalb von nur 12 Monaten – ein Rekord, den vor ihm noch keiner schaffte.

Anitra Eggler

360° Kommunikationsexpertin,
Marketing- und Medienberaterin

Überkommuniziert, aber uninformiert?

Erste Hilfe. Einfache Regeln. Mehr Erfolg.

5



Dienstag, 16. Oktober 2012

E-Mail, Handy, Web, Social Media: Wir sind dauerabgelenkt, statt aufmerksam. Wir reagieren, statt zu agieren. Wir sind überkommuniziert, aber uninformiert. Sie investieren Ihre wertvolle Zeit täglich in digitale Kommunikation und das Internet? Holen Sie sich 101 Prozent zurück und sichern Sie sich Ihren Return on Internet-Investment: Die besten Tricks, Links, Apps und Regeln für mehr Zeit, mehr Produktivität, mehr Effizienz, mehr Wissen, mehr Arbeitsspaß und mehr Erfolg. Erfahren Sie, wie Sie die Macht über Ihre Kommunikation zurückgewinnen und langfristig effizient, erfolgreich und stressfrei digital kommunizieren.

Dirk Kreuter

Trainer des Jahres 2010

Neukunden mit System

Das Ende der Kaltakquise

6



Dienstag, 13. November 2012

Die Akquise neuer Kunden wird aufgrund der ständigen Reizüberflutung immer schwieriger. Potenzielle Kunden stumpfen für Neues immer mehr ab, fühlen sich sogar durch Marketing und Akquise belastigt. Lernen Sie erfolgreiche Alternativen zur klassischen Akquise kennen: Praxiserprobt, sofort anwendbar, völlig unkompliziert und erfolgreich in jeder Zielgruppe. Erfahren Sie, wie Sie höhere Trefferquoten in Ihrer Neukundengewinnung erzielen, darüber hinaus Stammkunden binden und Ihre lead-time radikal reduzieren.

Sven Gábor Jánszky

Trendforscher, Diplom-Journalist

Lebenswelten 2020

So leben wir in der Zukunft

7



Dienstag, 04. Dezember 2012

Sven Gábor Jánszky stellt Zukunftsszenarios aus seinem Buch „Lebenswelten 2020“ vor. In seinem branchenübergreifenden Vortrag beschreibt er einen Tag im Leben eines Menschen im Jahr 2020. Seine Prognosen entwickelt er jährlich zusammen mit 200 ausgewählten Managern und Branchenköpfen auf dem Zukunftskongress der „innovativsten Denkfabrik Deutschlands“, dem 2b AHEAD ThinkTank. Der 5 Sterne Redner nimmt seine Zuhörer mit auf eine Zeitreise und erläutert auf einem faszinierenden Rundgang durch eine Wohnung der Zukunft wesentliche Zukunftsvisionen.

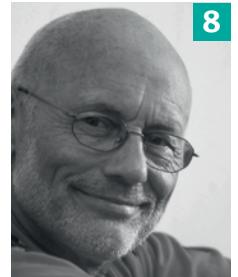
Rüdiger Nehberg

Mr. „Sir Vival“ und Gründer der
Menschenrechtsorganisation Target e.V.

Leben gegen den Strom

Ein Lebenslauf der speziellen Art

8



Dienstag, 15. Januar 2013

Rüdiger Nehberg steht für Survival, die Rettung der Yanomami Indianer und den Einsatz gegen die Verstümmelung von Mädchen und Frauen in Afrika. Er zeigt Bilder zwischen Witz und Schock, zwischen Steinzeit und Gegenwart, von Freiheit und Gefangenschaft, von Leben und Tod. Dokumente, die zeigen, wie wir, unabhängig von unserem Alter, dem Körper, der Seele und dem Verstand neue Dimensionen zuweisen können. Wie man Selbstvertrauen und Zivilcourage vermehrt und wie man diese Stärken einsetzen kann. Denn eines soll jedem klar werden: „Heute beginnt der Rest des Lebens. Machen wir etwas daraus!“

Martin Limbeck

Der Experte für Das Neue Hardselling®

Nicht gekauft hat er schon

So denken Top-Verkäufer

9



Dienstag, 05. Februar 2013

Martin Limbeck bricht ein Tabu: Über Erfolg spricht man nicht. In „Nicht gekauft hat er schon“ verrät er die Geheimnisse seines Wegs an die Spitze. Dämpfer und Nackenschläge machen härter, Triumphe und Spitzenleistungen spornen an. Aus Niederlagen Chancen, aus Chancen Erfolge machen und stets Mensch dabei bleiben. Jammerlappen, Buchhaltertypen und die „funktioniert-bei-uns-sowieso-nicht-Mentalität“ sind Martin Limbeck schon immer ein Dorn im Auge gewesen. In seinem Vortrag geht es um den entscheidenden Faktor im erfolgreichen Verkauf: Die eigene Persönlichkeit.

Prof. Dr. Christian Blümelhuber

Wissenschaftler,
Keynote-Speaker, Unternehmer

Ausweitung der Konsumzone - Wie Marketing unser Leben bestimmt

Wir sind doch nicht naiv!

10



Dienstag, 05. März 2013

Wir sind doch nicht naiv! Dass Marketing uns überall umgibt, wissen wir. Aber kennen wir wirklich die Tricks des Marketings? Wissen wir, wie Marketing die Konsumenten zu steuern versucht? Nein, noch lange nicht! Abhilfe schafft Prof. Dr. Christian Blümelhuber: Der Top-Experte enthüllt, mit welchen modernen Methoden die Konsumenten heute gelenkt werden und wie Neurowissenschaft, Psychologie und Social Media gezielt auch „undercover“ eingesetzt werden, um Kunden für bestimmte Produkte und Dienstleistungen emotional empfänglich zu machen.

ANMELDECoupon

Ausfüllen, abschicken, weiterkommen.

10 Dienstagabende – jeweils von 19.15 – 21.00 Uhr (Einlass 18.30 Uhr)

Veranstaltungsort: Konferenzsaal im Verlagsgebäude der Süddeutschen Zeitung, Hultschiner Str. 8, 81677 München



Anzahl der Teilnehmer:

Dabei sein für:

**Erlebnisvorträge
ab 59,90 Euro**

59,90 Euro*

Bei Buchung aller 10 Abende im Abonnement

Ersparnis: 100,- Euro – 10 Abende für nur 599,- Euro statt 699,- Euro gegenüber dem Einzelkauf

69,90 Euro*

Bei Buchung eines einzelnen Erlebnisvortrags

Sie erhalten einzelne Eintrittskarten, die jederzeit übertragbar jedoch vom Umtausch ausgeschlossen sind. Auch ideal als Mitarbeiter- oder Kundengeschenk. Am besten schnell anmelden, die Anzahl der Plätze ist limitiert.

Anzahl der Teilnehmer an folgenden Einzelveranstaltungen:

<input type="text"/>	1	Sascha Lobo	Wie das Netz die Gesellschaft verändert	22.05.2012
<input type="text"/>	2	Thorsten Havener	90 Minuten, die Ihr Leben verändern können	19.06.2012
<input type="text"/>	3	Markus Schollmeyer	Gerechtigkeit ist unsere Zukunft	17.07.2012
<input type="text"/>	4	Joey Kelly	NO LIMITS	25.09.2012
<input type="text"/>	5	Anitra Egger	Überkommuniziert, aber uninformiert?	16.10.2012
<input type="text"/>	6	Dirk Kreuter	Neukunden mit System	13.11.2012
<input type="text"/>	7	Sven Gábor Jánoszy	Lebenswelten 2020	04.12.2012
<input type="text"/>	8	Rüdiger Nehberg	Leben gegen den Strom	15.01.2013
<input type="text"/>	9	Martin Limbeck	Nicht gekauft hat er schon	05.02.2013
<input type="text"/>	10	Prof. Dr. Christian Blümelhuber	Ausweitung der Konsumzone	05.03.2013

Faxen oder senden Sie den ausgefüllten Coupon an: Fax: 08161 / 99.19.19, Unternehmen Erfolg GmbH, Ismaninger Str. 47, 85356 Freising, Service-Telefon: 08161 / 99.19.0 **Oder buchen Sie direkt im Internet: www.unternehmen-erfolg.de**

Name, Vorname: _____

Rechnungsanschrift:

Rechnungsempfänger: _____

Straße, Nr.: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

(ohne Angabe erfolgt die Rechnungsstellung zzgl. Versandkosten)

Datum, Unterschrift: _____

Zahlungsweise:

Kreditkarte Mastercard Amex Visa Karten-Nr.: _____ Gültig bis: _____

Überweisung

Bankeinzug (nur über deutsche Banken und Sparkassen):

Kreditinstitut, Ort: _____

BLZ: _____ Konto-Nr.: _____

Unterschrift des Kontoinhabers/Karteninhabers: _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen vom Veranstalter Unternehmen Erfolg und der Süddeutschen Zeitung über deren Produkte unter der von mir angegebenen Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse zu erhalten. Diese Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen. Bitte unterschreiben Sie Ihre Einverständniserklärung.

Datum, Unterschrift: _____



Mehr Sicherheit.
Mehr Wert.



Unternehmen **Erfolg**

Seien Sie anspruchsvoll.

Süddeutsche Zeitung