

Anmeldecoupon

Bitte einsenden oder faxen an:
SPRECHERHAUS® | Oldenkottplatz 1 | 48683 Ahaus
Fax: +49 (0) 2561.69 565.177

Preiskategorien

Bitte ankreuzen | Preise pro Person/Abend bzw. Abo | inkl. 19 % MwSt.

Vorteilspreis für Abonnenten der Schwäbischen Zeitung und Inhaber der Radio7 PremiumCard

Einzelkarte	<input type="checkbox"/>	59,00 €		<input type="checkbox"/>	49,00 €	„Sie sparen 10 € pro Seminarteilnahme!“
10er-Abo Einzelkarte	<input type="checkbox"/>	499,00 €	„Sie sparen 100 € ggü. dem Einzelkartenkauf!“	<input type="checkbox"/>	449,00 €	„Dabei sein ab 44,90 € pro Seminarabend!“

Das Gesamtprogramm

Bitte Anzahl der Karten in der gewünschten Vortragsnummer eintragen.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

Informationen und Tickets

SPRECHERHAUS®, Oldenkottplatz 1, 48683 Ahaus
info@sprecherhaus.de, www.sprecherhaus.de/ravensburg
oder rufen Sie unser Kundentelefon an: +49 (0) 2561.69 565.170

An allen Abenden ist vor Ort ein Büchertisch geboten, um die Bücher der Referenten zur Wissensvertiefung kaufen zu können und die persönliche Buchsignierung mitzunehmen.

Der Vortrag findet jeweils dienstags von 19.30 bis 21.00 Uhr statt.
(Einlass ab 19.00 Uhr)

Veranstaltungsort

Schwörsaal im Waaghaus
Marienplatz 28, 88212 Ravensburg



Rechnungsdaten

Name, Vorname

Rechnungsempfänger

Straße, Nr.

PLZ, Ort

☐ Ich bin damit einverstanden, Informationen vom Veranstalter SPRECHERHAUS® und der Schwäbischen 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, Ort und Unterschrift

(Sie erhalten eine steuerfähige Rechnung.)

☐ Bitte ankreuzen, wenn Sie Abonnent der Schwäbischen Zeitung bzw. Inhaber der Radio7 PremiumCard sind.

Telefon

Fax

E-Mail

Zahlung (Bitte ankreuzen, ggf. ausfüllen und unterschreiben.)

☐ Kauf per Rechnung

☐ Kauf per SEPA Lastschriftverfahren:

Gläubiger-Identifikationsnummer DE: DE84ZZZ00000382771

(Ihre Kundennummer bei SPRECHERHAUS® entspricht Ihrer Mandatsnummer/-Referenz.)

Vorname und Name (Kontoinhaber)

BIC

Bank

IBAN

Erteilung einer Einzugsermächtigung und eines SEPA-Lastschriftmandats

1. Einzugsermächtigung

Ich ermächtige SPRECHERHAUS® widerruflich, die von mir zu entrichtenden Zahlungen bei Fälligkeit durch Lastschrift von meinem Konto einzuziehen

2. SEPA-Lastschriftmandat

Ich ermächtige die SPRECHERHAUS®, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der SPRECHERHAUS® auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen.

Beim Kartenkauf bis zum 12. eines Monats findet der Einzug am 20. des Monats statt, ansonsten am 20. des folgenden Monats.

Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

VR-Bank Westmünsterland eG

BIC: GENODEM1 BOB

IBAN: DE 60 4286 1387 0000 3009 00

Datum, Ort und Unterschrift



10-teilige Seminarreihe
mit prominenten Referenten

Die Erfolgsmacher Vorsprung durch Wissen **2014**



Souveränität · Verhandlungsstärke · Entscheidungsfähigkeit
Wirkung · Wettbewerbsstrategien · Eigenverantwortung
Querdenken · Respekt · Menschenkenntnis · Etikette & Stil



Info und Buchung: www.sprecherhaus.de/ravensburg



Die Erfolgsmacher

Vorsprung durch Wissen **2014**

Die Schwäbische Zeitung bietet Ihnen auch 2014 wieder das moderne Bildungsformat der Seminare im unterhaltsamen Vortragsformat an 10 Abenden in Ravensburg an. Erneut haben wir 10 der besten Referenten des Landes eingeladen, um Sie von deren Wissen profitieren zu lassen. Zusammen mit der Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS® bringen wir 10 neue Themen für Ihre Persönlichkeitsentwicklung auf die Bühne:

- | | | | |
|----------|-------------------------------------|-----------|-------------------------|
| 1. Abend | Gesprächsklima & Gesprächstechniken | 2. Abend | Verhandlungssicherheit |
| 3. Abend | Entscheidungsfähigkeit | 4. Abend | Wirkung & Authentizität |
| 5. Abend | Wettbewerbsstrategien | 6. Abend | Selbstverantwortung |
| 7. Abend | Querdenken & Innovationskraft | 8. Abend | Respekt |
| 9. Abend | Machtspiele & Manipulationen | 10. Abend | Moderne Etikette & Stil |

Fachwissen allein reicht heute nicht mehr aus! Die Persönlichkeit macht es oft aus, ob Sie einen Job bekommen oder eine Position einnehmen. Das Programm der Vortragsreihe adressiert sich an alle, die Verantwortung für ihre Persönlichkeitsentwicklung übernehmen und sich den Vorsprung durch Wissen sichern!

Infos und Buchung: **www.sprecherhaus.de/ravensburg** oder rufen Sie unser Kundentelefon an: **+49 (0) 2561 69 565 170**

SPRECHERHAUS®
Rohstoff Wissen



regioTV

Schwäbische Zeitung



5

27.05.2014

Sabine Hübner



Expertin für Servicequalität,
Servicekultur und Kundenorientierung

Wettbewerbsstrategien & Servicekonzepte Machen Sie den Unterschied!

Erfahren Sie in diesem Vortrag mehr über Wachstums- und Erfolgspotenziale für die Zukunft. Vom „Point of Pain“ zum Wow-Effekt: Sabine Hübner zeigt Ihnen, wie Sie Kunden begeistern und warum sich Kundenorientierung rechnet. Sie bringt Ihnen charmant näher, wo Stolperfallen auf dem Weg zur konsequenten Servicekultur lauern und inspiriert sie mit zahlreichen Erfolgsbeispielen, die Lust auf Service machen. Erfahren Sie, wie Sie mit innovativen Serviceideen und dem „kleinen bisschen Extra“ bei Ihren Kunden punkten und mehr Markterfolg erreichen. Umsetzbar – Messbar – Bezahlbar.

„Service schafft Wert. Für Kunden,
Mitarbeiter, Unternehmen.“

www.sabinehuebner.de



6

24.06.2014

Dieter Lange



Psychologe, Impulsgeber für Veränderungskompetenz,
Coach der Spitzenmanager und Vorstände, Buchautor

Selbstverantwortung Lebenskrisen sind Wahrnehmungskrisen

Wir scheitern nicht an der Realität, sondern an unseren subjektiven Wahrnehmungen, verhärteten Vorurteilen und überzogenen Erwartungen. Dabei entscheidet vor allem die richtige Perspektive über Erfolg und Misserfolg: Sieger erkennt man bereits am Start, behauptet der Toptrainer und Psychologe Dieter Lange und erklärt den Weg zu einer neuen, offenen Einstellung. Er zeigt, wie wir unseren Horizont systematisch um neue Sichtweisen erweitern. Sein Wissen ist unentbehrlich für alle, die private und berufliche Veränderungsprozesse bewältigen müssen, die sich weiter entwickeln und dabei mehr Gelassenheit und Glück gewinnen wollen.

„Wer Du bist macht den wahren Unterschied – nicht was Du
hast oder tust. Persönlichkeit! Persönlichkeit! Persönlichkeit!“

www.dieter-lange.com



1

28.01.2014

Michael Rossié



CSP, Schauspieler, Speaker und Coach – Experte für
die non-verbale und paraverbale Kommunikation

Souveränes Verhalten in schwierigen Gesprächen Das 1x1 des Gesprächsklimas

Keine Angst vor plötzlichen Angriffen, unfairer Kritik, endlosen Diskussionen und guten Ratschlägen. Michael Rossié zeigt Ihnen, wie Sie Konflikte ansprechen, Bedürfnisse erkennen und gemeinsame Lösungen finden. Wenn Sie nur lernen, rhetorisch geschulter zu werden, mag das Gespräch „gut ausgehen“, aber das Verhältnis zu Ihrem Gesprächspartner ist eventuell gestört. Oft sind es nicht die Worte, die zu Problemen führen, sondern die Art und Weise, wie etwas gesagt wird. Erlernen Sie in seinem Vortrag, wie man umfassender an schwierige Gespräche herangeht, mit dem Ziel eines authentischen Auftritts in jedem Gespräch.

„Wer an Menschen herumschnitzt, macht sie kleiner.
Wer ihnen etwas zeigt, öffnet ihnen neue Möglichkeiten.“

www.sprechertraining.de



2

25.02.2014

Prof. Dr. Jack Nasher



Wirtschaftspsychologe,
Experte für Sinnes und Geistestäuschung

DEAL! Du gibst mir, was ich will!

Gefällt Ihnen die Zahl auf Ihrem Gehaltszettel? Gibt man Ihnen im Hotel das Zimmer mit Ausblick? War Ihr Auto ein Schnäppchen? Nein? Wirtschaftspsychologe Jack Nasher verrät, wie man endlich das bekommt, was man will und trainiert Ihre Verhandlungsstärke! Lernen Sie, wie wenige Sekunden über große und kleine Vermögen entscheiden. Und wie man diese wenigen Sekunden nutzt. Verhandlungsmethoden aus der Praxis und psychologische Techniken vermitteln Ihnen das Handwerkszeug für die besten Deals. Faule Kompromisse? Schlechte Geschäfte? Damit ist jetzt Schluss!

„Sie können besser werden als ein Lügendetektor –
mit der richtigen Methode!“

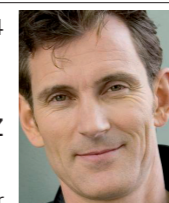
www.jacknasher.com



7

30.09.2014

Dr. Peter Kreuz



Business Querdenker und Bestsellerautor

Spielregeln der Wirtschaft von morgen Neue Wege – neue Chancen – neuer Erfolg

Dieser Vortrag öffnet den Horizont für eine neue Art zu leben und zu arbeiten. Es geht um den Abschied von alten Reiseführern, überholten Gewissheiten und ausgetrampelten Pfaden. Für Menschen, die etwas bewegen wollen in ihrer Welt und in ihrem Unternehmen. Mit Engagement, Hunger nach Veränderung und dem unbedingten Willen, etwas Besonderes zu schaffen. Die Botschaft des Vortrags lautet: Sucht die Chance, nicht die Hindernisse! Brecht die Regeln! Gebt mehr als ihr nehmt! Seid besser die erstklassige Version eurer selbst, als die zweitklassige Version eines anderen.

„Es ist reine Zeitverschwendung,
etwas Mittelmäßiges zu tun.“

www.foerster-kreuz.com



8

28.10.2014

René Borbonus



Rhetorikspezialist;
Der, der Ihrer Überzeugung Kraft schenkt.

Respekt! Ansehen gewinnen bei Freund und Feind

Respekt ist der Sauerstoff unter den sozialen Elementen: Für das soziale Überleben unverzichtbar aber nicht selbstverständlich in der Atmosphäre. Respekt setzt unglaublich viel Energie frei: Er macht Unternehmen erfolgreicher und Menschen nachweislich gesünder. Auf der anderen Seite mangelt es oftmals an Respekt. Wie passt das zusammen? Warum verhalten sich Menschen respektlos? Was sind typische Respektlosigkeiten des Alltags und wie vermeiden Sie diese? Das und noch viel mehr erfahren Sie in 90 inspirierenden, spannenden und respektvollen Minuten mit René Borbonus. Erleben Sie seinen Vortrag: Ein Plädoyer für eine vergessene Tugend.

„Um Spuren zu hinterlassen braucht man ein Profil!“

www.rene-borbonus.de



3

25.03.2014

Florian Schroeder



Kabarettist und Autor

Alle Möglichkeiten, aber keine Wahl? Entscheiden in der Multioptionsgesellschaft

„Werde perfekt!“ Der kategorische Imperativ des 21. Jhs ist die Selbstverwirklichung. Das Scheitern an den eigenen Ansprüchen wird zum neuen Lebensgefühl: Wer alle Möglichkeiten hat, hat trotzdem das Gefühl, keine Wahl zu haben. Das Leben in der Multioptionsgesellschaft fühlt sich oft an wie ein endloser Wald bei Nacht. Coaches versprechen auf ausgetretenen Motivationspfaden Flutlicht und haben nicht einmal eine Taschenlampe. Schroeder bleibt auf dem Teppich und zeigt Ihnen, wie der Akku länger hält und wie Sie zwischen Kopf und Bauch zu besseren Entscheidungen kommen.

„Wir sagen nicht mehr Ja oder Nein – wir sagen JEIN.
Kurz: Wir sind offen für alles und nicht ganz dicht.“

www.florian-schroeder.com



4

29.04.2014

Monika Matschnig



Dipl. Psychologin und Expertin
für Körpersprache, Wirkung & Performance

Wirkung Authentizität, Souveränität, Präsenz

Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt. Wertvolle Inhalte sind Schall und Rauch, wenn sie nicht überzeugend präsentiert werden. Ihr Gesprächspartner soll Sie nicht nur als Faktengraber, sondern als Mensch mit Emotionen erleben. Das, was Sie sagen, muss aus Ihrem Herzen kommen, sonst wirken Sie unglaubwürdig. Sie erfahren, wie Sie mit einem kongruenten Zusammenspiel von Körper und Sprache noch erfolgreicher und souveräner wirken und lernen ihr Gegenüber nicht nur zu sehen, sondern zu beobachten.

„Es gibt 6000 verschiedene Sprachen. Aber nur eine Sprache
die alle Menschen verbindet: die KÖRPERSPRACHE.“

www.matschnig.com



9

25.11.2014

Suzanne
Grieger-Langer



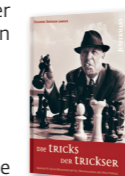
Mentorin der Menschen an neuralgischen Punkten
der Macht – in spe, in fact und in flagranti.

Immunität gegen die Tricks der Trickser Manipulationen und Machtspiele durchschauen

Es ist immer gut ein As mehr im Ärmel zu haben! Egal ob versteckt oder offen – Manipulationen und Machtspiele prägen unseren Alltag. Wie soll man sich verhalten? Abtauchen und tot stellen? In das Spiel mit einsteigen? Auf offene Konfrontation gehen? Sie lernen in diesem Vortrag, die unfairen Manöver der Trickser zu durchschauen, die nicht einfach zu erkennen sind. Sie erhalten Asse für Ihren Ärmel, um Tricksern das Handwerk zu legen. Auf diese Weise gelingt Ihnen der souveräne Ausstieg aus den Machtspielen und Sie stärken obendrein Ihre Immunität gegen Manipulationen.

„Charakter ist kein Handicap:
Professionalität + Profil = Erfolg!“

www.grieger-langer.de



10

16.12.2014

Dr. phil.
Hans-Michael Klein



Leiter der Knigge Akademie,
Vorsitzender der deutschen Knigge-Gesellschaft

Benimm ist wieder in! Vorsprung durch Knigge

Die Flegeljahre der Etikette sind vorüber. Dr. phil. Hans-Michael Klein vermittelt in seinem Vortrag die wichtigsten Grundlagen moderner Umgangsformen für Business und Privat. Dass es dabei nicht stocksteif zugehen muss, zeigt Dr. Hans-Michael Klein, der auf amüsante Art durch sein Thema führt: „Wer Knigge beherrscht, seine Natürlichkeit bewahrt und den eigenen Charakter kultiviert, ist mit persönlichem Stil und allgemeiner Etikette in Harmonie.“ Lernen Sie die kommunikativen und psychologischen Hintergründe erfolgreichen Benimms.

„Trainiert nicht Euer Lächeln,
trainiert Eure Herzen.“

www.knigge-akademie.de

