

# Das - Premium - UNTERNEHMERTAG Seminar 2012

Ihre persönliche Einladung  
zum 3-Tage-Intensivseminar

**- Volle Kraft voraus -**

**“Bringen Sie Ihr Unternehmen in eine neue Dimension”**

## **Erfahren Sie an 3 Tagen:**

Wie Sie aus Einzelkämpfern ein Hochleistungsteam formen können.

Wie Sie aus jedem einzelnen Mitarbeiter das maximale Potential herauskitzeln.

Wie Sie aus Ja-Sagern und Erfüllungsgehilfen selbstständig denkende Mitarbeiter werden lassen.

Erfahren Sie, wie Sie permanenten Neukundenzuwachs generieren.

Lernen Sie das Verkäufer-Gen kennen - So schließen Sie gekonnt ab.

Verkaufen im Grenzbereich - Durch geistige Brandstiftung.

Aktives Empfehlungsmanagement ankurbeln und so Neukunden automatisiert generieren.

Erleben Sie, wie Sie durch die richtige Positionierung Ihres Unternehmens 100 % mehr Umsatz machen können.

Entlarven Sie die Mythen der selbsternannten Internetprofis und lernen Sie den richtigen Kurs im Internet zu bestimmen.

Wie Sie durch gekonnte Rhetorik Ihre Ziele schneller erreichen können und andere Personen begeistern.



**Mercure**

**08.-10.November 2012 in Frankfurt am Main**  
Mercure Hotel Frankfurt, Helfman-Park 1, 65760 Eschborn

[www.Unternehmertag.biz](http://www.Unternehmertag.biz)

# Auf Erfolgskurs für Ihr Unternehmen



Sie bekommen ein System an die Hand, mit dem Sie den Kurs Ihres Unternehmens erfolgreich bestimmen können. Sie werden Ihre gesteckten Unternehmensziele innerhalb kürzester Zeit erreichen.



*“ Wir können die Segel noch so oft neu setzen. Wenn wir nicht wissen wo unser Hafen ist, werden wir nie an unserem Ziel ankommen. ”*

- Zitat Steffen Wendel

## 1. Führung

Führung kann so einfach sein „Behandle andere so, wie Du behandelt werden willst.“ - QUATSCH!!!

Dann werden Sie vorrangig mit Personen zurechtkommen, welche so ähnlich ticken, wie Sie selbst. Wir umgeben uns am liebsten mit Menschen, die uns sehr ähneln, da wir mit diesen auf einer Ebene kommunizieren.

Doch dabei opfern wir jede Menge Potential: Gute Mitarbeiter, die unserem Unternehmen an der richtigen Position und in der richtigen Arbeitsumgebung enorme Vorteile bringen können.

Der Führungsmenschler® Gereon Jörn wird Ihnen die Augen öffnen.



Speziell auf das Premium Unternehmertag Seminar 2012 zugeschnitten, erfahren Sie an diesem unterhaltsamen und kurzweiligen Seminartag, welche verschiedenen Mitarbeitertypen Sie bereits führen und wie Sie diese nun noch optimaler motivieren können. Sie erfahren, wie Sie als Führungskraft aus Einzelkämpfern Hochleistungs- und Spitzenteams formen, wie Sie aus jedem einzelnen Mitarbeiter das maximale Potential heraus kitzeln und wie Sie aus Ja-Sagern und Erfüllungsgehilfen selbstständig denkende Mitarbeiter werden lassen. Gereon Jörn zeigt auf, wie Sie sich als Unternehmer selbst führen können, um mit Ihrem inneren Sextanten Ihren Unternehmenserfolg zu erreichen. Erkennen Sie die Potentiale neuer Bewerber und finden Sie die ideale Position und Arbeitsumgebung in Ihrer Firma, in der diese eingesetzt werden können. Jede Person hat unterschiedliche Ziele und Motive für ihre Handlungen. Im Seminar werden Sie ein Modell an die Hand bekommen, mit dem Sie die Ziele und Motive jeder einzelnen Person mit Ihren Unternehmenszielen in Einklang bringen können.

## 2. Verkauf

Neukunden mit Garantie! Warum soll ich kaufen? Die richtige Strategie für Ihren Vertrieb Win-Win war gestern! Heute will der Kunde nur noch wissen: „Was habe ich von diesem Angebot!“ Es zählt nur die kommunizierte Leistung!

- Vom Merkmal zum Kundennutzen
- Den Kunden in den Mittelpunkt stellen: die Sie-Formulierung

### Born to sell: Das Verkäufer-Gen – So schließen Sie gekont ab!

- Verkaufen bedeutet: Menschen (Kunden) motivieren (Kauf-)Entscheidungen zu treffen!
- Warum soll der Kunde kaufen? Warum dieses Produkt, warum bei Ihnen, warum heute und zu diesem Preis?
- Wie Sie Ihre Kunden von Ihrem Angebot überzeugen und den Zuschlag erhalten.
- Vom Berater zum Verkäufer - Lernen Sie, wie Sie wirklich den Auftrag erhalten und Ihren Umsatz nachhaltig steigern!



### Geistige Brandstiftung® – Verkaufen im Grenzbereich

- Menschen haben unterschiedliche Handlungsmotive – Kunden kaufen aufgrund unterschiedlicher Kaufmotive.
- So verkaufen Sie erfolgreich an die Kunden, bei denen Andere schon längst aufgegeben haben
- Wie Sie Ihre Kunden dazu bringen „Äpfel mit Äpfeln“ in der Angebotsphase zu vergleichen
- Die Grundlagen der Zeugenumlastung – Überzeugen über Zeugen
- Drei Varianten der „Geistige Brandstiftung®“
- Wie sie die „Geistige Brandstiftung®“ nutzen, um Zusatzverkäufe zu generieren
- Umsetzung der „Geistige Brandstiftung®“ als Checkliste

### Aktives Empfehlungsmanagement

- Die einzelnen Phasen des „Aktiven Empfehlungsmarketings“
- Vier Varianten der Empfehlungsfrage – jeweils passend für verschiedene Verkäufer- und Kundentypen
- So sprechen Sie den Empfohlenen aktiv an und verwenden den Empfehlungsgeber als Zeugen für Ihre hervorragenden Leistungen.
- Zielempfehlungen mit Xing und anderen sozialen Netzwerken abholen

Faxen Sie beiliegendes Antwortformular jetzt an 0049(0) 6173 394 8696

# Auf Erfolgskurs für Ihr Unternehmen



**Am Schluss des Seminars erhalten Sie ein Zertifikat für die erfolgreiche Teilnahme am Premium Unternehmertag Seminar 2012**



## **3. Positionierung von Unternehmen Positionierung Ihres Unternehmens im Internet**

**Es ist eine Kunst, die wichtigen Dinge dringend zu machen.**

- Die meisten Märkte sind rote Ozeane - es gibt zu viele Angler.
- In einer Zeit des scharfen Wandels lautet die Antwort darauf: Positionierung.
- Gehen Sie mit Ihrem Unternehmen dorthin, wo vorher noch niemand war.

Woran merken Sie, ob Sie mit Ihrem Unternehmen in einem roten Ozean schwimmen? Stagnierende Umsätze, schwindende Marktanteile oder unklare Wachstumsperspektiven sind einige der Symptome. Aus Mangel an Alternativen greifen viele Unternehmen zu fatalen Gegenmitteln: hier 25% Nachlass oder eine 2-für-1-Aktion, dort eine Null-Prozent-Finanzierung.

Wenn Sie sich nur noch über den Preis differenzieren, sind Sie zum Scheitern verurteilt. Wir erleben einen schnellen und scharfen Wandel. So haben sich in vielen Branchen bereits die Spielregeln und Teilnehmer verändert. Die gewohnten Wege führen nicht mehr automatisch zu gewünschtem Wachstum und attraktivem Gewinn.

**Wege aus dem Dilemma** Der Weg aus dem Dilemma heißt: Positionierung. Gehen Sie mit Ihrem Unternehmen dorthin, wo vorher noch niemand war.

**Wir zeigen auf:**

- 10 Schritte-Programm, wie Sie Ihr Unternehmen so positionieren dass Sie mehr Zeit für sich haben und sich Ihr Umsatz immens steigert
  - Wie Sie Ihr Unternehmen auch im Internet so positionieren, dass Sie Umsätze aus diesem Markt erzielen und permanent Neukunden gewinnen
- Nach dem Seminar können Sie die Positionierungsgrundsätze sofort anhand der Schritt für Schritt Anleitung in Ihrem Unternehmen umsetzen.



## **4. Rhetorik für Unternehmer**

**Wie ich als Unternehmer meine rhetorischen Fähigkeiten permanent verbessern kann**

Wie erreiche ich meine Zuhörer und Kunden? Wie schaffe ich Aufmerksamkeit und halte diese? Wie besiege ich mein Lampenfieber? Wie motiviere ich meine Zuhörer zum Handeln? Wie bereite ich mich professionell auf eine Rede vor? Lernen Sie, wie Sie Ihre Kommunikation durch Erlernen rhetorischer Fähigkeiten und Fertigkeiten zur Steigerung Ihres Unternehmenserfolgs nutzen können.



## **Garantierte Zufriedenheit:**

**Anmelden ohne Risiko**

Weil wir sicher sind, dass Sie von diesem Seminar begeistert sein werden, bieten wir Ihnen eine Geld-Zurück-Garantie an. Sollten Sie am 1. Seminartag bis mittags 12 Uhr gehen wollen, weil Sie den Nutzen dieses Seminars für Ihre persönliche Zukunft wider Erwarten bezweifeln, zahlen wir Ihnen den kompletten Seminarpreis bis auf eine Pauschale von 300 Euro zurück. Melden Sie sich also am besten sofort zu Ihrem Seminar an, denn Sie gehen nicht das geringste Risiko ein.

Herzlichst Ihre

*Joanna Kucharska*

**Mag. Joanna Kucharska**  
Seminarleitung

Faxen Sie beiliegendes Antwortformular jetzt an 0049(0) 6173 394 8696



### **Gereon Jörn - Spezialist für empfängerorientierte Kommunikation**

Der Spezialist für empfängerorientierte Kommunikation in den Bereichen Verkauf, Verhandeln und Mitarbeiterführung brach zur großen Freude seiner Eltern mit 19 Jahren sein Studium ab und wurde Verkäufer. Kurze Zeit später übernahm er die Vertriebsleitung eines Unternehmens und erzielte in seinem ersten Jahr den gleichen Umsatz, wie das Unternehmen zuvor innerhalb von 11 Jahren. Seit 10 Jahren unterstützt er dabei die Entwicklung von Hochleistungsteams und Spitzenverkäufern!



### **Dirk Kreuter - „Trainer des Jahres 2010“**

Dirk Kreuter ist DER Experte für die Neukundengewinnung im deutschsprachigen Raum. Auch über die Europäischen Grenzen hinweg begeistert er Vertriebler in über 12 Ländern in seinen Vorträgen, Seminaren und Coachings. Unternehmen wie Volkswagen, Miele, Shell, L'Oréal, oder die Santander Bank profitieren von seinem Experten-Know-how. Aber auch viele kleine und mittelständische Unternehmen gehören zu seinen Kunden.



### **Steffen Wendel - Experte für Positionierung im Internet & Buchautor**

Auf dem sich schnell entwickelnden Markt des Internetmarketings sind 13 Jahre Erfahrung unschätzbar wertvoll. So ist bei den Seminaren, die Steffen Wendel heute hält, vor allem eines offensichtlich: Sie erhalten das komprimierte Wissen eines Experten, der seinen Erfahrungsschatz in einer leicht verständlichen Sprache an seine Seminarteilnehmer weitergibt. Fachchinesisch ist ihm fremd! Wichtig ist, dass sich nach dem Seminar Ihr Umsatz über das Internet erhöht. Er ist maßgeblich an der Positionierung von Unternehmen im Internet beteiligt. Seine Ideen und Visionen sind vielfach im Internet Realität geworden.



### **Paul Misar - Experte für Positionierung und Firmensanierung**

In Wien geborener „Entrepreneur aus Leidenschaft“ wurde bekannt als Europas erster „LifeDesigner“. Als aktiver Investor sanierte er seit 1992 mehr als 20 Unternehmen mit dem Ziel, sie zur Branchenführerschaft zu lenken. Seine Consulting-Büros in Wien, Salzburg und München betreuen Kunden in Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa quer durch alle Branchen.



### **Margit Lieverz - Moderatorin & Rhetorikcoach**

Aus der Praxis für die Praxis - aufgrund der zahlreichen Auftritte in Funk und Fernsehen sowie auf diversen Gala-Abenden kann Frau Lieverz aus einem reichen Erfahrungsschatz schöpfen. Das bedeutet für Sie: Sie erleben hautnah, wie Sie spielerisch Ihre Kommunikation und Ihre Persönlichkeit verbessern können. Treffen Sie eine Referentin mit besonderer Ausstrahlung und frischer Art, die mit unterschiedlichsten Themen umzugehen weiß und jahrelange Erfahrung vor der Kamera sowie live auf der Bühne besitzt. Frau Lieverz ist das Gesicht der Unternehmertage und wird die Teilnehmer mit ihrer natürlichen Art durch das Seminar führen.

Ja, ich melde mich heute an für das

### 3-Tages „Premium Unternehmertags Seminar“

08. – 10.11.2012, Raum Frankfurt

Seminargebühr: € ~~1.650,-~~ zzgl. ges. MwSt.

Sonderpreis für Seminarteilnehmer vom Unternehmertag, der Best of Best Akademie, Paul Misar, Gereon Jörn, Dirk Kreuter und Margit Lieverz: € 1.250,- zzgl. ges. MwSt.

Ja, ich nehme am Seminar teil und bezahle den vollen Betrag sofort nach Erhalt der Rechnung.

Ja, ich nehme am Seminar teil und zahle mit der Anmeldung 30% des Seminarpreises als Anzahlung. Der Rest wird 8 Wochen vor dem Seminar fällig.

Ja, ich nehme am Seminar teil und bezahle den Betrag in \_\_\_\_ Monatsraten.

**Zahlungsweise:** Auf Rechnung

#### Absender

(bitte in Druckbuchstaben)

Vorname, Name

Firma

Webseite

Straße, Nr.

Land, PLZ, Ort

Telefon tagsüber

Handynummer

Telefax

E-Mail

Datum, Unterschrift für Anmeldung

#### Vertragsbedingungen

- Alle Seminarpreise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer von 19%
- Sie erhalten nach Eingang der Seminar-Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung zugesandt. Alle Informationen zum Veranstaltungsort und –ablauf erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn.
- Zahlungsbedingungen: Wie oben angekreuzt.
- Anreise, Unterbringung und Abendessen sind nicht im Seminarpreis enthalten und von jedem Teilnehmer selbst zu übernehmen.
- Bei Ausfall eines Referenten behält sich der Veranstalter vor, einen Ersatzreferenten zu stellen.
- Stornierungen: Bei Stornierung der Anmeldung bis 8 Wochen vor Seminarbeginn wird die komplette Anzahlung als Stornogebühr verrechnet.  
Nach dieser Frist wird die gesamte Seminargebühr berechnet. Sofern Sie am 1. Seminartag teilnehmen und sich wider Erwarten dazu entschließen, Ihre Teilnahme zu stornieren, ist dies bis 12 Uhr möglich, Ihre Stornogebühr reduziert sich in diesem Fall auf € 300,-
- Gerne übertragen wir Ihre Anmeldung einmalig bis 14 Tage vor Seminarbeginn auf eine andere von Ihnen genannte Person.

Veranstalter: FIRST Computers Group \* Ansprechpartnerin Frau Joanna Kucharska  
Im Kleinfeldchen 11 \* 65760 Eschborn

**Bitte sofort faxen an: +49 (0) 6173 - 394 8696 oder per E-Mail [m.fritz@first-computers-group.de](mailto:m.fritz@first-computers-group.de)**