



Ein „Tag“ für Ihren Erfolg

Am Tag für Ihren [Erfolg](#) trafen die unterschiedlichsten Teilnehmer aufeinander. Die insgesamt 77 Teilnehmer setzten sich zusammen aus Fach- und Führungskräften, Unternehmern, Freiberufler, Trainer, Coachs und Berater. Ebenso unterschiedlich war der Mix aus kompetenten Speakern und Experten. Die Vorträge reichten vom glücklichen Verkaufen, Humor im Business und in der Führung, Storytelling, über Ordnung ohne Stress bis hin zur XING-Neukundenakquise.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Corporate Social Responsibility- „Konzept, das den Unternehmen als Grundlage dient, auf freiwilliger Basis soziale und Umweltbelange in ihre Unternehmenstätigkeit und Ihre Wechselbeziehungen mit den Stakeholdern zu integrieren.“

Bereits ab 8.00 Uhr trafen die ersten Teilnehmer ein. Sofort fanden sich die ersten zum Netzwerken zusammen. Beim Kaffee wurden Informationen ausgetauscht und ein erstes Kennenlernen konnte stattfinden. Pünktlich um 9.00 Uhr eröffnete Monika Heilmann (COWIMO-Konfliktlösungen) das offizielle Programm. Erster Redner war Jürgen Wunn (Vorsitzender des Vorstands PSD Bank), sein Thema zu Corporate Social Responsibility am Beispiel der PSD Bank füllte er anhand durchgeführter Maßnahmen innerhalb des Unternehmens.

„Humor schafft Energie und macht Business leichter“

Die Schweizer Expertin für Business-Humor, Yvonne Villiger, brachte die Anwesenden richtig zum Lachen. Führen, Teams bilden und Kunden gewinnen mit Humor, alles eigentlich ganz einfach wenn man Ihre 33 Tipps für gute Laune am Arbeitsplatz beherzigt.





Humor ist, wenn man trotzdem lacht



HUMOR IST WENN MAN TROTZDEM LACHT

„Der Begriff Humor wird ganz unterschiedlich interpretiert. Es geht allerdings nicht um Witze erzählen und Clown spielen. Wir alle verfügen über Humorpotential im Sinne von Heiterkeit Lebensfreude, Spaß und positiver Energie. Und wenn wir schließlich gar noch die Königsdisziplin von Humor beherrschen – über uns selbst lachen zu können – haben wir gute Chancen, den ganz normalen Alltag positiv zu bewältigen, mit Humor zu nehmen.“ sagt Yvonne Villiger.

Ein signiertes Exemplar mit 33 Tipps für gute Laune am Arbeitsplatz: E-Mail mit Betreff „33 mal Herzhaft lachen“ an stuttgart@business-on.de



Interviews während der Pausen

Parallel in drei Foren ging es dann weiter. In Forum 1 mit Sandra Schubert, der SCHUBs und „**Von Pessimisten kauft man nicht** – so werden Sie aktiv und glücklich im Verkauf.“ Lebhaft und in die richtige Richtung schubsend zeigte Sie auf das der Spaß am Verkauf den maßgeblichen Erfolg bringt. Sind wir begeistert können wir auch die Flamme beim Kunden entfachen und er wird unser Angebot annehmen. Kaufen Sie ein Produkt wenn sie merken dass der Verkäufer nicht dahintersteht?



Netzwerken in den Pausen

Im Forum 2 präsentierte Ralph Kuntz **Werte-Wissen-Kompetenzen** – Die harte Welt der weichen Faktoren. Dabei ging es um den Vergleich der harten zu den weichen Verkaufsfaktoren. Was ist entscheidender: eingehaltene Werte, das pure Wissen oder dem Gegenüber entgegengebrachte Kompetenz.

WEITERE INFOS:

- [Fotogalerie](#)

Forum 3 widmete sich dem Thema: **Managerinnen50plus** – weibliche Pioniere im Karrieremarathon – Barbara Bertrang referierte zu einem Thema das hervorragend zur BON Rubrik Powerfrauen passt. Wie schaffen es Frauen die Führungsposition, Familie und Partnerschaft unter einen Hut zu bringen. Eine nicht immer ganz einfache Aufgabe da Frauen noch immer „mehr“ **Leistung** zeigen müssen um in den Managerregionen zu bestehen.

Erzählen Sie Geschichten, bringen Sie Ihre Worte in Bilder an Ihren Gesprächspartner. Sigrid Hauer referierte im Forum 4: Storytelling für Trainer und Berater: Wie wirke ich mit meiner Geschichte?

Keep it simple, übersetze es in die Sprache Deines Zuhörers. So in etwa lautet die Kurzbotschaft. Dieses bedarf jedoch einer guten Vorbereitung Ihrer Geschichte damit sie richtig ankommt.

Erfolgreich(er) durch Warmakquise – So kommen Sie zu neuen Kunden und Kooperationen mit Social **Networking** – Joachim Rumohr referierte im Forum 5 zum richtigen Einsatz eines Tools wie der Business Plattform XING. Dabei ging es um den Einsatz von Social Network Tools um qualitativ hochwertige Kontakte zu generieren. Joachim Rumohr ist ein Mann der ersten Stunde bei XING und der bekannteste, offizielle XING Trainer, der XING-Experte Nr 1 in Deutschland. Egal ob ein erfahrener oder unerfahrener Anwender, es lohnt sich auf jeden Fall einmal eines seiner , von z.B. StuttgartBC, veranstalteten Trainings zu besuchen.

Ordnung ohne Stress – Schriftgutorganisation mit der MAPPEI-Methode – Rüdiger Wollenberg präsentierte im Forum 6 wie es uns möglich ist sehr leicht unsere Unordnung in den Griff zu bekommen. Oftmals sind es die kleinen Dinge die uns das Leben erleichtern.

Der Sportpsychologe der Fußballherren-Nationalmannschaft, Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann, hatte den Keynote „**Erfolg beginnt im Kopf – was wir von Spitzensportlern lernen können**“ zur undankbaren Stunde. Sein Vortrag war zeitlich der letzte an diesem informativen Tag. Allerdings meisterte er diese Aufgabe meisterlich. An Beispielen von Spitzensportlern, Mannschaften oder einzelnen Sportlern, zeigte er was maßgeblich zum Erfolg führt. Mentale Stärke bringt uns an die Spitze, der Erfolg beginnt also im Anfang unserer Gedanken. Viele Beispiele zeigen das **erfolgreiche** Sportler nach Ihrer Karriere auch im Business sehr erfolgreich sind. Dieses ist sicherlich resultierend aus der vorhandenen Disziplin und Ihrer Stärke bei der Selbstmotivation.

Umrahmt wurden die Vorträge und Workshops durch die Möglichkeit des aktiven Netzwerkens und der Möglichkeit mit Teilnehmenden Kontakte zu knüpfen. Ein sehr wertvoller Bestandteil für den Erfolg unserer Unternehmungen.

„Es war eine sehr abwechslungsreiche und inspirierende Veranstaltung. Die angenehme Atmosphäre hat es erleichtert und gefördert, in den Pausen aufeinander zuzugehen und ins Gespräch zu kommen.“ lautet dazu der **Kommentar einer Teilnehmerin.**