

# ANMELDECOUPON

Bitte einsenden oder faxen an:  
SPRECHERHAUS® | Oldenkottplatz 1 | 48683 Ahaus  
Fax: 0 25 61 / 69 56 51 77

Ja, ich buche folgende Eintrittskarten:

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

Preiskategorien (Bitte die gewünschte Kategorie ankreuzen)

<input type="checkbox"/> Einzelkarte	<input type="checkbox"/> Einzelkarte für Abonnenten der WAZ
<input type="checkbox"/> 59 €	<input type="checkbox"/> 49 € <b>10 € pro Seminar sparen!</b>

Termine und Referenten (Bitte die Anzahl der Karten in der gewünschten Vortragsnummer eintragen)

<input type="checkbox"/> 1	4. Februar 2014	<b>Sabine Hübner &amp; Carsten K. Rath</b>	<input type="checkbox"/> 5	9. September 2014	<b>Walter Kohl</b>
<input type="checkbox"/> 2	11. März 2014	<b>Peter Brandl</b>	<input type="checkbox"/> 6	21. Oktober 2014	<b>Prof. Dr. Jens Weidner</b>
<input type="checkbox"/> 3	8. April 2014	<b>Florian Schroeder</b>	<input type="checkbox"/> 7	11. November 2014	<b>Suzanne Grieger-Langer</b>
<input type="checkbox"/> 4	6. Mai 2014	<b>Frank Dunker</b>	<input type="checkbox"/> 8	9. Dezember 2014	<b>Dieter Lange</b>

**Veranstaltungsort:**  
**Haus der Technik**  
Hollestraße 1, 45127 Essen



**HAUS DER TECHNIK**  
Außeninstitut der RWTH Aachen  
Kooperationspartner der Universitäten Duisburg-Essen  
Münster · Bonn · Braunschweig

**Informationen und Tickets:**  
**SPRECHERHAUS®, Oldenkottplatz 1, 48683 Ahaus**  
info@sprecherhaus.de

**www.sprecherhaus.de/waz-wissen-2014**  
oder rufen Sie unser Kundentelefon an: **0 25 61 / 69 56 51 70**



**Jeweils dienstags von 19.30 bis 21 Uhr** (Einlass ab 19 Uhr).  
Nach dem Vortrag stehen die Referenten für Gespräche bis ca. 22 Uhr zur Verfügung.

Sie erhalten einzelne Eintrittskarten, die jederzeit übertragbar, jedoch vom Umtausch ausgeschlossen sind. Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Ab Einlass in den Vortragsraum besteht freie Platzwahl. Platzreservierungen sind nicht möglich.

**Rechnungsdaten:** Sie erhalten eine steuerfähige Rechnung für Ihre Weiterbildung.

Name, Vorname	<input type="checkbox"/> Bitte ankreuzen, wenn Sie Abonnent der WAZ sind.
Rechnungsempfänger	Telefon
Straße, Nr.	Fax
PLZ, Ort	E-Mail

Ich bin damit einverstanden, Informationen vom Veranstalter SPRECHERHAUS® und der WAZ 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

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

Kauf per Rechnung Online im Ticketshop von SPRECHERHAUS® ist die Zahlung per Paypal möglich. Paypal bietet Ihnen auch die Möglichkeit der Bezahlung per Kreditkarte. > www.sprecherhaus-shop.de

Kauf per SEPA Lastschriftverfahren:

**Gläubiger-Identifikationsnummer DE: DE84ZZZ00000382771** (Ihre Kundennummer bei SPRECHERHAUS® entspricht Ihrer Mandatsnummer/-Referenz.)

Vorname und Name (Kontoinhaber)	BIC
Bank	IBAN

**Ermittlung 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.

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

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

Datum, Ort und Unterschrift

# WAZ.WISSEN 2014

Komprimiertes Seminarwissen in unterhaltsamen  
Abendvorträgen – Weiterbildung im modernen Format!

**MEIN ABO  
LOHNT SICH!**

**Als Abonnent der WAZ  
erhalten Sie 10 € Rabatt!**

**8 Seminare mit Eventcharakter**  
**9 prominente TOP Referenten**

Sabine Hübner & Carsten K. Rath	Peter Brandl	Florian Schroeder	Frank Dunker
Walter Kohl	Prof. Dr. Jens Weidner	Suzanne Grieger-Langer	Dieter Lange

# WAZ.WISSEN 2014

## ROHSTOFF WISSEN® – wertvolle Wissensimpulse mitnehmen, Erfolge sichern, Wissen vertiefen.

**Wir lernen nie aus! Wir sammeln Erfahrungen durch den beruflichen und privaten Alltag und suchen uns Wissensquellen, die uns weiter bringen. Die Seminarreihe „WAZ.Wissen“ ist zu solch einer wertvollen Quelle für Essen und die Region geworden.**

Das positive Feedback veranlasst die WAZ in Kooperation mit SPRECHERHAUS® dieses erfolgreiche Bildungsformat bereits zum dritten Mal in Folge für Sie anzubieten. Neun prominente TOP Referenten kommen 2014 nach Essen, um ihr Wissen zu präsentieren und Ihnen den Vorsprung durch Wissen zu bieten. Genießen Sie die entspannte Atmosphäre im Haus der Technik und tanken Sie Wissen: Mit viel Unterhaltungswert und Leichtigkeit.

Folgende Themen bringen wir für Sie 2014 auf die Bühne des Wissens:

1. Abend Relevanzdenken
2. Abend Führungsqualitäten
3. Abend Entscheidungsfähigkeit
4. Abend Umsetzungsenergie
5. Abend Lebensgestaltung
6. Abend Durchsetzungsvermögen
7. Abend Persönlichkeit
8. Abend Selbstverantwortung



**Veranstaltungsort:**  
**Haus der Technik**  
Hollestraße 1, 45127 Essen

**HAUS DER TECHNIK**  
Autonome der RWTH Aachen  
Kooperationspartner der Universitäten Duisburg-Essen  
Münster-Biele-Überscheidung

Jeweils dienstags von 19.30 bis 21 Uhr (Einlass ab 19 Uhr).

An allen Abenden haben Sie die Möglichkeit vor Ort die Bücher der Referenten zur Wissensvertiefung zu erwerben und eine persönliche Signatur zu erhalten.

Nähere Infos und Buchung unter [www.sprecherhaus.de/waz-wissen-2014](http://www.sprecherhaus.de/waz-wissen-2014) oder rufen Sie unser Kundentelefon an: **0 25 61 / 69 56 51 70**



**Als Abonnent der WAZ sparen Sie 10 € pro Abend!**

**SPRECHERHAUS®**  
Rohstoff Wissen

1

4. Februar 2014  
**Sabine Hübner & Carsten K. Rath**  
Unternehmer, Service-Excellence Experten und die Relevanzdenker



### Relevanzdenken

Zwei, die Ihrem Unternehmen Relevanz verleihen.

In der heutigen Business-Welt ist Unterscheidung alles. Die Lösung heißt: „Anders sein als alle anderen!“. Doch: Wie kann man anders sein, wenn alle anders sein wollen? Erfolgreich ist, wer unabhängig von Trends konsequent die richtigen Dinge richtig tut. Relevanzdenken ist nicht nur Chefsache – sondern es ist die Richtschnur für das gesamte Unternehmen. Wenn Mitarbeiter aller Ebenen im Sinne der Relevanz handeln, läuft das Unternehmen reibungslos, es erreicht seine Ziele leichter und begeistert seine Kunden. Umsetzungsstärke schafft Glaubwürdigkeit und Erfolg sporn an: In diesem Vortrag von RichtigRichtig erfahren die Zuhörer, wie Sie die Relevanz ihrer Ideen mit dem Relevanzcheck systematisch identifizieren und interpretieren.

„Das Richtige richtig umsetzen: Wir stehen für eine Differenzierung, die zu Ende gedacht ist.“



2

11. März 2014  
**Peter Brandl**  
Berufspilot, Unternehmer, Autor



### Hurricane Management

Führen in stürmischen Zeiten

Unternehmen kommen immer wieder in turbulente Zeiten – Schönwetterkapitäne helfen da nicht weiter. Unter Extrembedingungen ist es wichtig, einen kühlen Kopf zu bewahren, Fehlentscheidungen zu vermeiden und gut vorbereitet zu sein. Peter Brandl überträgt die Strategien der Profi-Piloten auf Ihr Business: Wie Sie Kommunikationshemmnisse abbauen, Fehlerkultur verbessern, Teams motivieren und strukturiert die richtigen Entscheidungen treffen. Dieser mitreißende Vortrag liefert Ihnen die Werkzeuge, um kommende Turbulenzen sicher zu durchfliegen. Damit steuert Ihre Mannschaft die richtige Landebahn an.

„Menschen versagen nicht, sie funktionieren – man sollte nur wissen wie!“



3

8. April 2014  
**Florian Schroeder**  
Kabarettist und Autor



### Alle Möglichkeiten, aber keine Wahl?

Entscheiden in der Multioptionsgesellschaft

„Werde perfekt!“ Der kategorische Imperativ des 21. Jh.s 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.“



4

6. Mai 2014  
**Frank Dunker**  
Vertriebsexperte, TOP Berater für Umsetzungscompetenz



### Zündkerzen

Wie die Pola-Methode nachhaltig Ihr Handeln verändert

Die Pola-Methode ist eine visuelle Handlungsaufforderung, welche in markanten Bildern Botschaften und Techniken fixiert, die in uns wie individuelle Zündkerzen nachhaltig wirken. Der renommierte Verkaufstrainer Frank Dunker schafft es, anhand seiner markanten Pola-Bilder, den Motor in uns immer wieder zu befeuern. Da wir meist kein Wissensproblem haben, sondern ein Umsetzungsproblem, ist dies ein wirksamer Katalysator zu mehr Umsetzungsenergie. Diese visuellen Reize festigen Denkmuster, die sich im täglichen Handeln verankern und werden langfristig zum Erfolgsgaranten. Seine Kunden attestieren ihm Nachhaltigkeit!

„Machen macht mächtig!“



5

9. September 2014  
**Walter Kohl**  
Unternehmer, Bestseller-Autor, Coach für Lebensgestaltung



### Wie willst Du leben?

Leben gestalten durch Versöhnung und Sinn

Walter Kohl fordert uns auf, das eigene Leben aktiv zu gestalten. Dazu bietet er konkrete Vorschläge und Impulse an. Unser gegenwärtiges Lebensgefühl wird sowohl von unserer Vergangenheit als auch von unserer Zukunft mitbestimmt. Mit Hilfe der Versöhnung können vergangene, schmerzhaft Erfahrungen in inneren Frieden und somit in neue Kraft gewandelt werden. Die Zukunft wird durch Sinn und persönlich akzeptierte Ziele in unser Leben integriert. Dieser gesamtheitliche Ansatz macht uns zu Kapitän unseres Lebens – ein Plädoyer für selbstbestimmte Lebensgestaltung!

„Ziel ist es, mehr zu leben und weniger gelebt zu werden.“



6

21. Oktober 2014  
**Prof. Dr. Jens Weidner**  
Professor für Erziehungswissenschaften, Kriminologie und Viktimologie, Bestseller-Autor



### Hart, aber unfair?

Machtspiele schnell durchschauen!

Dieses Abendseminar führt zu erhöhter Schlagfertigkeit! Mit Biss und einem Augenzwinkern raus aus der beruflichen Opferrolle – wie es gutmütigen Arbeitnehmern gelingt, zeigt der renommierte Aggressions-experte Prof. Dr. Jens Weidner. Weidner macht die wahren Spielregeln des Berufslebens durchschaubar und zeigt, wie man sich in schwierigen Situationen elegant zur Wehr setzt und nicht in die Schäfchen-Rolle verfällt. Er empfiehlt kein „hartes, aber unfaires“ Verhalten, sondern macht dieses transparent. Es zielt nicht darauf ab, destruktiv und verletzend zu agieren, sondern er vermittelt das nötige Handwerkszeug zur Selbstbehauptung im Job und räumt auf mit beruflicher Unfairness.

„Setzen Sie sich durch und das ohne Ellbogen!“



7

11. November 2014  
**Suzanne Grieger-Langer**  
Profilerin, Dozentin, Buchautorin



### PERSÖNLICHKEIT – 007 statt 08/15!

Von der Person zur Persönlichkeit mit den 7 Säulen der Macht.

Was macht den Unterschied zwischen Personen und Persönlichkeiten? Es sind die 7 Säulen der Macht, die den Unterschied ausmachen: Standfestigkeit, Leidenschaft, Selbst-Kontrolle, Liebe, Kommunikation, Wissen und Ethik – zusammen verhelfen sie zu mehr: Leichtigkeit, Lebenslust und Leistungsfähigkeit. Die 7 Säulen der Macht – bemächtigen Sie in zwei Richtungen: Die eigene Macht zu entwickeln und missbräuchlicher Macht anderer widerstehen zu können. Die 7 Säulen der Macht sind Ihr Schutzschild gegen Krisen, Manipulationen und Machtspiele. Mit ihnen navigieren Sie sicher durch unzivilisiertes Gebiet und gehen mit Werten in Führung.

„Die 7 Säulen der Macht sind ein Persönlichkeitsupgrade, um Ihr Leben, Ihre Karriere, Ihre Unternehm(ung)en in Eigenregie zu gestalten.“



8

9. Dezember 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!“

