

Anmeldecoupon

SPRECHERHAUS®
Rohstoff Wissen

Bitte senden an: SPRECHERHAUS® | Marktstraße 5 | 48683 Ahaus | Fax: +49 (0) 2561 69 565 177 | Tel: +49 (0) 2561 69 565 170 | info@sprecherhaus.de

Ja, ich buche folgende Eintrittskarten:

Einzelkarte **49,- Euro*** | 59,- Euro

Bitte Anzahl der Karten bei der gewünschten Vortragsnummer (siehe innen) eintragen:

8er Abo **343,- Euro*** | 413,- Euro

Teilnahme am Gesamtprogramm – Bitte Anzahl eintragen:

Vortrag 1 Vortrag 2 Vortrag 3 Vortrag 4 Vortrag 5 Vortrag 6 Vortrag 7 Vortrag 8

Gesamtprogramm

*Exklusiv für Abonnenten des Gießener Anzeigers und Kunden der Volksbank Mittelhessen:
Ich erhalte meine Eintrittskarten zum Vorteilspreis!

Infos kompakt:

- ✓ Preise pro Person/Abend bzw. Abo
- ✓ Preise inkl. 19% MwSt.
- ✓ Eintrittskarte(n) übertragbar
- ✓ Keine Rückgabe oder Umtausch
- ✓ Freie Platzwahl
- ✓ Steuerabzugsfähige Rechnung

Ich wünsche die Zustellung meiner Eintrittskarte(n) & Rechnung: portofrei per Mail an meine benannte Mailadresse per Post (Versandgebühr 3 Euro)

Rechnungsdaten:

Name, Vorname

Rechnungsempfänger/Firma Telefon

Straße, Nr. PLZ, Ort

E-Mail

Auftragserfüllung SPRECHERHAUS®:

Datenschutzhinweis: Ihre personenbezogenen Daten (Personenname, Firma, Adresse, Telefonnummer, Mailadresse) verarbeitet die Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS® für die Auftragsabwicklung Ihrer Buchung sowie Ihrer Veranstaltungsteilnahme, für die Kontaktaufnahme während der Veranstaltungsdauer und für die Übersendung von Informationen im Zusammenhang der Veranstaltung(en). Unsere vollständigen Informationen zum Datenschutz und -Widerruf finden Sie unter www.sprecherhaus.de/datenschutz

Einwilligungserklärung: Ich bin damit einverstanden, dass der Veranstalter SPRECHERHAUS® zu o.g. Auftragsabwicklung meine personenbezogenen Daten verarbeiten darf und mich unter meiner angegebenen Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse kontaktieren darf. Hiermit unterschreibe ich die Einverständniserklärung.

Datum, Unterschrift ✕ Pflichtfeld

Datennutzung SPRECHERHAUS®:

Ihre personenbezogenen Daten (Personenname, Firma, Adresse, Telefonnummer, Mailadresse) nutzt die Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS® für die Übersendung von Informationen und Angeboten von SPRECHERHAUS®. Die vollständigen Informationen zum Datenschutz und -Widerruf finden Sie unter www.sprecherhaus.de/datenschutz

Einwilligungserklärung: Ich bin damit einverstanden, dass der Veranstalter SPRECHERHAUS® zu Informations- und Werbezwecken meine personenbezogenen Daten nutzen darf und mich unter meiner angegebenen Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse kontaktieren darf. Hiermit unterschreibe ich die jederzeit widerrufbare Einverständniserklärung.

Datum, Unterschrift

Zahlung:

Kauf per Rechnung VR-Bank Westmünsterland eG
BIC: GENODEM1 BOB II IBAN: DE 60 4286 1387 0000 3009 00

Kauf per SEPA Lastschriftverfahren:

Name, Vorname (Kontoinhaber) SPRECHERHAUS® | Marktstraße 5 | 48683 Ahaus

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

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

IBAN 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.

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

www.sprecherhaus-shop.de

Sie können Ihre Eintrittskarte(n) auch jederzeit im Onlineticketshop von SPRECHERHAUS® kaufen. Dort haben Sie zusätzlich die Möglichkeiten per PayPal (inkl. Kreditkarten) oder AmazonPay zu bezahlen.



Veranstaltungsort: Volksbank Mittelhessen – Forum Volksbank, Schiffenberger Weg 110, 35394 Gießen
Jeweils von 19.30 bis 21.00 Uhr (Einlass ab 19.00 Uhr). Nach dem Vortrag stehen die Referenten für Gespräche bis ca. 22.00 Uhr zur Verfügung.



Gießener WissensForum Vorsprung durch Wissen **2019**

Prominente Top-Referenten zu Gast im **Forum Volksbank** Gießen –
8 unterhaltsame Vortragsabende, die Sie weiterbringen!



Gießener WissensForum 2019

Vorsprung durch Wissen

Präsentiert vom Gießener Anzeiger und der Volksbank Mittelhessen mit der Veranstaltungsagentur SPRECHERHAUS®. 2019 werden bereits zum 5. Mal in Folge prominente Top-Referenten nach Gießen eingeladen, die Ihnen den Vorsprung durch Wissen sichern.

Die Wissensabende sind ein Mix aus Wissen und Unterhaltung, gebündeltes Expertenwissen in einem 1,5-stündigen Vortragsabend. Alle Themen stehen unter dem Motto „Persönlichkeitsentwicklung“, von Ideenreichtum über Überzeugungskraft und Empathie bis hin zu Kompetenzen, die Sie wettbewerbsfähig machen. Die Wissensimpulse sind für jedermann geeignet – jede Branche, jeden Beruf, jeden Bildungsgrad und jedes Alter.

Folgende Themen bringen wir für Sie auf die Bühne:

1. Abend: Persönlichkeit
2. Abend: Wahrnehmung
3. Abend: Optimismus
4. Abend: Überzeugungskraft
5. Abend: Empathie
6. Abend: Denkmuster
7. Abend: Vitalität
8. Abend: Ideenreichtum

Veranstaltungsort:

Volksbank Mittelhessen – Forum Volksbank
Schiffenberger Weg 110, 35394 Gießen

Jeweils dienstags von 19.30 bis 21.00 Uhr
(Einlass ab 19.00 Uhr).

Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur:

SPRECHERHAUS® | +49 (0) 2561 69 565 170 | www.sprecherhaus-shop.de



1 12.03.2019

Erfolgsfaktor Persönlichkeit

Erfolg und Motivation in Zeiten der Veränderung

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind gute und engagierte Mitarbeiter ein ausschlaggebender Wettbewerbsvorteil. Deshalb ist Motivation von entscheidender Bedeutung, um ein kompetentes Team voller Selbstverantwortung, Inspiration und Begeisterungsfähigkeit zu erhalten. Profitieren Sie von Jörg Löhrs umfangreichem Wissen und erleben Sie, wie komplexe Zusammenhänge verständlich, wirkungsvoll, praxisnah und mit einem gelungenen Schuss Unterhaltung präsentiert werden. Erfahren Sie wertvolle Ideen, Techniken und Strategien für eine effektive Umsetzung in die Praxis. Denn ein Phänomen eint alle Vorträge von Jörg Löhr: die enorm hohe Zahl der Teilnehmer, die danach ins Handeln kommen, anpacken und etwas bewegen.



Jörg Löhr

Experte für Persönlichkeitsentwicklung

„Das Leben stellt seine Ampeln für die auf grün, die wissen, wohin sie wollen.“

www.joerg-loehr.com

2 14.05.2019

Wahrnehmung

– ist das, was Sie wahrnehmen WOLLEN

Das berufliche aber auch private Leben stellt heute hohe Anforderungen bzw. hohe Erwartungen, ambitionierte Zielvorgaben, immer kürzere Fristen und ein Zuviel von allem. Diese Umstände erzeugen in der Masse einen inneren Konflikt, töten Motivation, liefern Stress und lassen sich meist nicht verändern, sehr wohl aber unsere Wahrnehmung derselben. Alexander Groth zeigt in seinem Vortrag, wie Ihre Wahrnehmungsfelder im Laufe des Lebens für Sie positiv oder negativ ausgerichtet werden. Sie lernen, wie Sie Ihr Bewusstsein bei Stress, Unzufriedenheit oder Ärger beeinflussen können, um diese negativen Faktoren sofort zu reduzieren. Schärfen Sie Ihr Bewusstsein anhand bewusster Wahrnehmungen und eigenverantwortlicher Emotionszustände, was zum Ergebnis hat, dass Freude, Zufriedenheit und Gelassenheit in Ihrem Leben dominieren.



Alexander Groth

Experte für Führung, Bestsellerautor und Lehrbeauftragter

„Übernehmen Sie Verantwortung für Ihre Wahrnehmung, denn die Umstände sind wie sie sind.“

www.alexander-groth.de

3 11.06.2019

Optimismus? Realismus?

Die Dosis ist entscheidend

Optimismus ist der unverzichtbare Motor jedes Unternehmens, der Mitarbeiter und Führungskräfte ermutigt, schwierige Prozesse anzupacken und positiv in die Zukunft zu schauen. Realismus ist die notwendige Bremse, denn von den vier zentralen Optimismus-Varianten ist nur eine wirklich tauglich mit Sicht auf Risiko, Nutzen und Erfolgsbilanz. Damit Sie den „Best-of-Optimismus“ praktizieren, referiert Kriminologe, Management-Trainer und Vorstandsmitglied des Deutschen Wirtschafts-Clubs der Optimisten, Prof. Dr. Jens Weidner, realistisch und optimistisch über die richtige Dosierungsempfehlung.



Prof. Dr. Jens Weidner

Professor für Erziehungswissenschaften, Kriminologie und Viktimologie, Bestsellerautor

„Nutzen Sie den Rohstoff Optimismus: hope the best and care for the rest.“

www.prof-jens-weidner.de

4 20.08.2019

Jeder ist ein Verkäufer

Überzeugungskraft für Ihre Wünsche und Ziele

Wir möchten von einem der erfahrensten und ausgezeichnetesten Vertriebsexperten, Klaus-J. Fink, lernen, wie man überzeugt, wie man gewinnt, wie man erfolgreich ist und wie man aus einem „Nein“ ein „Ja“ macht. Das ganze Leben ist ein Verkaufen, um zu bekommen was man will, genau darum braucht jeder eine Portion Vertriebsstärke, um sich, seine Argumente, sein Können beim Gegenüber „verkauft“ zu bekommen. Er gibt Einblick in die Erfolgsfaktoren, die Top-Verkäufer besitzen. Er trainiert Ihre verkäuferischen Fähigkeiten, die Sie nicht nur beruflich für mehr Umsatz und mehr Erfolg einsetzen können, sondern auch privat, um mehr Überzeugungskraft, mehr Argumentationsstärke und mehr Schlagfertigkeit zu erlangen.



Klaus-J. Fink

Verkaufstrainer, Dozent, Jurist, „Hall of Fame“ der besten Redner

„Ein Nein hast du immer, ein Ja kannst du bekommen.“

www.klaus-fink.de

5 17.09.2019

Empathie

Fundament haltbarer Beziehungen

Erfolg hat, wer die Erwartungen seiner Mitmenschen übertrifft. Empathie ist die Basis, ist der Weg dorthin. Mahsa Aroudadashi Perspektivenwechsel bietet die Chance, mehr als nur den eigenen Blickwinkel zu erleben. Die als „Herzlichkeitsbeauftragte“ bekannt gewordene Referentin beantwortet, was es bedeutet, sich in sein Gegenüber hineinzuversetzen und emphatisch zu sein. Sie hält ein Plädoyer für mehr Verantwortung, Vertrauen, Dankbarkeit, Transparenz und Fehlerkultur. Wie aus dieser Wertschätzung und den Freiräumen das Fundament für eine neue Qualität Ihrer Beziehungen entsteht, werden Sie in diesem Vortrag erlernen. Empathie ist Fundament haltbarer Beziehungen, lässt einen kostbaren Blick auf sich und sein Umfeld gewinnen, nährt Motivation, entfacht Begeisterung und schafft Unternehmenswerte.



Mahsa Aroudadashi

Wirtschaftspsychologin, Expertin für Empathie

„Emphatische Menschen sind anderen einen Schritt voraus!“

www.mahsa-aroudadashi.de

6 22.10.2019

Frustfrei

Jammern macht krank – Sie und Ihr Umfeld!

Dani Nieth sagt dem destruktiven Jammern den Kampf an! Aus über 20 Jahren Seminar- und Coachingerfahrung hat er ein wirksames Entwöhnungsprogramm entwickelt: Den Sieben-Punkte-Plan, der mit einfachen Übungen hilft, negative Denkmuster und starre Sichtweisen aufzubrechen und generellen Pessimismus zu bekämpfen. Er zeigt, wie Sie Energiekiller abschaffen, die uns daran hindern unsere Tatkraft dort einzusetzen, wo sie Nutzen, Lebensqualität, Gesundheit und Erfolg bringt. Er hält anschaulich und unterhaltsam seinem Publikum den Spiegel vor, um das Bewusstsein zu schärfen, wie wichtig die Auswirkungen und die Eigenverantwortung für „Frust oder Lebenslust“ sind.



Dani Nieth

Experte für Selbstmotivation, Perspektivenwechsel und Beziehungskommunikation

„Wer muss, spielt Opfer.“

www.nieth.ch

7 19.11.2019

Meine Gesundheit – mein Kapital!

Wissensbuffet mit Nährwert

Ob in seiner Live-Show „Essen erlaubt! – verboten war gestern“ oder als gefragter Management-Referent: Patric Heizmann lotst sein Publikum auf verblüffend leichten Wegen durch den Ernährungsdschungel. Er räumt auf mit längst überholten Mythen, entlarvt populäre Irrtümer und verbreitet dabei jede Menge gute Laune. Gesundheit und Ernährung sind für ihn nicht bloß ein Job, sie sind ihm ein Anliegen. Mit dieser einzigartigen Verknüpfung von Kompetenz und Bühnenpräsenz hat Patric Heizmann ein in Deutschland völlig neues Genre geschaffen. Medien und Experten sind sich einig: Das ist Entertainment mit Nährwert.



Patric Heizmann

Deutschlands charmanterster Ernährungsentertainer, Bestsellerautor und Speaker

„Nur wer gesund und fit ist, kann sein volles Potential abrufen.“

www.patric-heizmann.de

8 10.12.2019

Biologie des Geistesblitzes

Wie Sie das Unmögliche denken

Überall werden sie gesucht: die kreativen Köpfe, die neuen Ideen und innovativen Produkte. Dabei ist das Gehirn bis heute das einzige System, das neuartige Gedanken hervorbringen kann. Doch wie organisiert das Gehirn Wissen und Informationen? Und was können Unternehmen davon lernen, um innovativer zu werden? Henning Beck wirft einen spannenden Blick in eine der fehlerhaftesten und gleichzeitig innovativsten Strukturen der Welt und zeigt, mit welchen Tricks wir die besten Ideen anlocken, erkennen und anderen vermitteln.



Dr. Henning Beck

Neurowissenschaftler, Science Slammer, Autor

„Ihren ist nützlich – die Schwächen des Gehirns sind gleichzeitig Stärken.“

www.henning-beck.com



Der Veranstalter wird Foto-/Videoaufnahmen der öffentlichen Veranstaltung tätigen – den Teilnehmern ist es nicht gestattet, Audio-/Videoaufnahmen vom Referenten zu machen.