

IME SPEAKERS Vortragsthemen

Sie suchen für Ihre Firmenveranstaltung einen Vortrag, der ein Highlight setzt, einen Impuls gibt, eine Diskussion eröffnet? IME Vorträge sind je nach Thema:

spannend mitreißend unterhaltsam informativ
motivierend humorvoll innovativ

Ganz oft sind sie auch alles zusammen. Das Highlight Ihrer nächsten Veranstaltung könnte eines der folgenden Vortragsthemen sein.



Auftritt: Jetzt komm ich!

Ihr Auftritt entscheidet in Zehntelsekunden, ob Sie Ihr Gesprächspartner als positiv oder negativ empfindet. Charisma und Ausstrahlung kommen von innen. Wenn Sie Ihre Produkte oder Ideen überzeugend und mitreißend präsentieren möchten, müssen Sie von sich selbst und Ihrer Sache überzeugt sein.

Innere Blockaden, Selbstzweifel oder einfach nur Alltagsstress verhindern Ihren souveränen und passenden Auftritt. Als mitreißender Redner überzeugen Sie durch Ihre Persönlichkeit. Erst dann folgen die Inhalte. Lernen Sie spannende Techniken kennen, bei denen Ihr Funke überspringt und Ihr Auftritt in den Köpfen der Kunden hängen bleibt.



Referentin:
Caroline Krüll

Neuromarketing Neurophysiologie im Vertrieb

Was passiert in unserem Gehirn, wenn Informationen verarbeitet werden? Wir können die neuesten Erkenntnisse nutzen und unser Marketing so steuern, dass Kunden sich leichter und schneller für unsere Produkte und Dienstleistungen entscheiden.

Die Entscheidungen des Kunden sind abhängig von bestimmten Filtern, von gefühlsbestimmten Reaktionen, von Düften und Tönen (!), von der Visualisierung des Produkts, von den Details der Kommunikation und nicht zuletzt auch von der Person des Vertriebsfachmanns oder der Vertriebsfachfrau.

Im Vortrag werden Strategien entwickelt, mit denen Sie Verkaufsverhandlungen verbal und non-verbal effizient steuern können. Gleichzeitig werden die neuen Forschungsergebnisse mit altbewährten Konzepten des Vertriebs verknüpft, und Sie halten den Erfolgsschlüssel für künftige Kundenkontakte in Händen.



Referentin:
Sigrid Pöschl

Das Feuer in uns Mitarbeitermotivation

“Wir können nur dann in anderen ein Feuer entzünden, wenn wir selbst brennen.”

So oder so ähnlich haben wir diesen Slogan schon oft auf uns wirken lassen.

Es geht also im wahrsten Sinne der Wortes darum, sich des eigenen „Brennwertes“ bewusst zu werden, um somit auch Rückschlüsse auf das eigene Verhalten und das unserer Umgebung zuzulassen.

Fangen wir bei uns an: Wir können mit unserem Handeln und Verhalten den Rahmen für motiviertes Miteinander gestalten. Wie?.. das zeigt dieser erfrischend lebendig gestaltete Vortrag. Genießen Sie einen Ausflug zum eigenen Ich und Sie werden überraschende Deja-vu-Erlebnisse aus Ihrem Führungsalltag haben, die Sie nachdenklich stimmen und zum Handeln anregen.



Referent:
Olaf Torner

Vortragsthemen

Führung

Erfolgsfaktor Führung

Führung als Handwerk:
Was unterscheidet Führungskräfte von Führungspersönlichkeiten?

Das Feuer in uns
Mitarbeitermotivation

Umgang mit unmotivierten Mitarbeitern:
Wie man Konflikte schnell erkennt, auflöst und ihnen vorbeugt

Führung und Kommunikation:
Konstruktive Mitarbeitergespräche

Interkulturelles Management im Zeichen der Globalisierung

Change Management

Veränderung in Krisenzeiten

Veränderungen professionell planen und begleiten

Emotionale Akzeptanz in Veränderungsprozessen

Prozesse und Organisationen gestalten

Recruiting and Interviews

Personal-Rekrutierung für Mittelständler und Großunternehmen: Was die Bewerber heute suchen

Einsatzfelder von Interviews im Unternehmen (Bewerbungen, Bedarfsanalysen, 360° Interview)

Einführung in die Interviewführung

MSA Potenzialanalyse und Bewerberauswahl mit der Motiv-Struktur-Analyse

INSIGHTS® Persönlichkeitsgutachten:
Menschenkenntnis auf einen Blick

Lernen

Das Theater als Bildungsraum

Life-long Learning: Besonderheiten beim Lernen Erwachsener und die Auswirkungen für die Weiterbildung in Unternehmen

Coaching

Der Minuten-Manager:
Wie verlaufen Coachings mit meinen Mitarbeitern effektiv?

Coaching und Personalentwicklung:
Was kann Coaching leisten?

Was gutes Coaching braucht - Qualität im Coaching

Kommunikation

Small Talk - Reden Sie sich zum Erfolg!

Menschliche Kommunikation im Medienzeitalter

Sprache und Manipulation

Einwänden und Verbalattacken erfolgreich begegnen

Körpersprache oder: Warum Männer weniger merken und Frauen mehr sehen

Konfliktbewältigung einfach gemacht

Gekonnte Öffentlichkeitsarbeit im Krisenfall

Netzwerken: Beziehungsmanagement als Chance

Leistung - Gibt es eine Leistungsrhetorik?

Dressed for Success

Moderne Trends in der Geschäftskorrespondenz

Neue Deutsche Rechtschreibung - Geschichte, Sinn, Inhalte und Umsetzung

Persönlichkeit

Differenz lieben lernen bei sich selbst und anderen: Rolle, Haltung, Akzeptanz

Auftritt: Jetzt komm ich!

Was hat "die", was ich nicht hab?

Selbstmarketing - die „Marke Ich“ charmant in Szene setzen

Energiemanagement - Work-Life-Balance

Charisma: göttliche Gabe oder erlernbar?

Selbstmanagement: Welcher Zeittyp sind Sie?

Verkauf und Kundenorientierung

Verkaufen in turbulenten Zeiten

Der Innendienst als Verkäufer: So nutzen Sie das Verkaufspotenzial Ihrer Mitarbeiter

Positive Zeichen setzen in Zeiten der Krise: Kundenpflege und Kunden(re)aktivierung

Neuromarketing
Neurophysiologie im Vertrieb

Wie von selbst zu neuen Kunden:
Kundengewinnung durch Empfehlungsmarketing

Was in ihrem Vertrieb steckt:
Mystery Shopping & Co.

Arbeit an der Sprache ist Arbeit an den Gedanken: Zugang zum Problem 'Service-Wüste Deutschland' über die Kommunikation

Kontakt und Beratung

Unsere Kundenberater stehen gern zur Verfügung, wenn Sie eine Vortragsveranstaltung planen wollen.

Sie erreichen uns unter:

Telefon 0521 94206-0 oder auch
beratung@ime-seminare.de

IME®

**Institut für
Management-Entwicklung**

Sunderweg 4, 33649 Bielefeld

Telefon: 0521 942060

E-Mail: info@ime-seminare.de

www.ime-seminare.de