

Anmeldecoupon

Ja, ich buche folgende Eintrittskarten aus dem Gesamtprogramm:

Bitte einsenden oder faxen an:
Sprecherhaus® | Harwick 12 | D-48712 Gescher
Fax: 0 25 42 / 80 70 731

→ Preiskategorien

Bitte kreuzen Sie die gewünschte Preiskategorie an. Die Gesamtkartenanzahl ist frei verteilbar auf das gesamte Programmangebot. Preise pro Person/Abend. Eintrittspreise inkl. 19% MwSt.

Einzelkarte bis 5 Tickets

pro Ticket **60,- Euro**

Staffelpreis ab 6 Tickets

pro Ticket **55,- Euro**

Gruppentickets ab 16 Tickets

pro Ticket **50,- Euro**

→ Das ECHO-Akademie Programm

Bitte die Anzahl der Karten in der gewünschten Vortragsnummer eintragen.

1	7.5.2012 > Martin Limbeck	5	1.10.2012 > Edgar K. Geoffroy
2	4.6.2012 > Dr. Hans-Georg Häusel	6	29.10.2012 > Prof. Dr. Chr. Blümelhuber
3	20.8.2012 > Prof. Dr. Ewald Wessling	7	26.11.2012 > Tom Schmitt
4	10.9.2012 > Michael Rossié	8	17.12.2012 > Rainer Wälde

Inhaber der
Echo-AboCard
erhalten beim
Ticketkauf
generell **10 % Bonus!**



Name, Vorname	Echo-AboCard-Nr.: 8 5 6
Rechnungsdaten: (Sie erhalten in jedem Fall eine Rechnung)	Zahlung: Die Zahlung der bestellten Karten erfolgt im Abbuchungsverfahren.
Rechnungsempfänger	Kreditinstitut, Ort
Straße, Nr.	BLZ
PLZ, Ort	Konto-Nr.
Telefon	Unterschrift des Konto-/Karteninhabers
Fax	Online im Ticketshop von SPRECHERHAUS® ist die Zahlung per Paypal möglich. Paypal bietet Ihnen auch die Möglichkeit der Bezahlung per Kreditkarte.
E-Mail	
<input type="checkbox"/> Ich bin damit einverstanden, Informationen von Sprecherhaus® und der Echo Zeitungen GmbH 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, Unterschrift	

Veranstaltungsort:

HOTEL JAGDSCHLOSS KRANICHSTEIN
Kranichsteiner Straße 261, 64289 Darmstadt



Veranstlungshinweise:

- › Jeweils montags 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.
- › 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.

Veranstaltungsagentur: **SPRECHERHAUS®**
Rohstoff Wissen

› Informationen und Tickets:

Sprecherhaus® | Harwick 12 | D-48712 Gescher
Fax: 0 25 42 / 80 70 731 | info@sprecherhaus.de,
www.sprecherhaus.de

oder rufen Sie ganz einfach unsere
Service-Hotline an: 0 25 42 / 80 70 730

Anmeldungen sind auch hier möglich:

Kundencenter City-Echo
Luisenstraße 10
64283 Darmstadt
Mo. bis Fr. 9 – 18 Uhr, Sa. 9 – 14 Uhr

Kundencenter Medienhaus
Holzhofallee 25-31
64295 Darmstadt
Mo. bis Do. 8 – 18 Uhr, Fr. 8 – 17 Uhr

- › Verhandlungssicherheit
- › Kaufverhalten
- › Digitale Macht
- › Souveränität
- › Vertriebskompetenz
- › Marketingstrategien
- › Respekt
- › Social Media Knigge

Business+Erfolg



echo-akademie.de



8-teilige Seminarreihe am Abend

↓ **Vorsprung durch Wissen
mit den besten Referenten
Deutschlands!**

Volksbank eG
Darmstadt • Kreis Bergstraße

› Ein Angebot der Medienhaus Süd Hessen GmbH.

Vorsprung durch Wissen mit der Echo-Akademie

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

Seien Sie live dabei, wenn die gefragtsten Experten Deutschlands 2012 zu Gast in Darmstadt sind. Die Echo-Akademie veranstaltet in Kooperation mit Sprecherhaus® eine 8-teilige Seminarreihe für Ihren Vorsprung des Wissens – und Sie sind herzlich willkommen.

Fachwissen allein reicht heute nicht mehr aus – wir brauchen Soft Skills und die Katalysatoren für langlebigen Erfolg und ein glückliches Leben in der Herausforderung einer gesunden Balance zwischen Beruf und Privat.

Veranstaltungsgatur: SPRECHERHAUS®

▶ Alle Referenten sind bekannte Buchautoren und stehen nach jeder Veranstaltung für persönliche Buchsignierungen und Gespräche am Büchertisch zur Verfügung.

1 Martin Limbeck



7.5.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Bestsellerautor, Verkaufsexperte und Trainer des Jahres

Sieger werden nicht geboren, sondern gemacht

Was macht uns erfolgreich?

Die DNA der Champions hat fünf Gene: Spaß, Optimismus, klare Ziele, Persönlichkeit und der Wille zur Selbstentwicklung. Nur mit der richtigen Einstellung werden wir dauerhaft zu Gewinnern. Wir ziehen an, was wir ausstrahlen. Und eines ist klar: Kunden kaufen nur von Siegern! „Klotzen statt klagen“ lautet deshalb die Devise. Der Verlierer sieht immer das Problem – der Gewinner identifiziert sich immer mit der Lösung! Als CSP und zweifacher Trainer des Jahres begeistert und motiviert Martin Limbeck mit praxisnahen Strategien. In seinem Bestseller „Nicht gekauft hat er schon – So denken Top-Verkäufer“ teilt er die Geheimnisse seines Wegs an die Spitze.

„Langfristig überholt der Fleißige immer das Talent!“

2 Dr. Hans-Georg Häusel



4.6.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Bestsellerautor und Experte für Marketing

Die hohe Kunst der Kaufverführung

Erkenntnisse aus der Gehirnforschung

Etwas, was keine Emotionen auslöst, ist für das Gehirn wert- und bedeutungslos. Wertsteigerung von Produkten, Marken und Dienstleistungen ist nur über Emotionalisierung möglich – auch Geld ist übrigens hochemotional. Emotional Boosting bedeutet: Die tausend Möglichkeiten der Emotionalisierung konsequent nutzen. Spannend stellt Dr. Hans-Georg Häusel die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung für Marketing und Verkauf vor und zeigt anhand vieler Fallbeispiele, was zu beachten ist, wenn man einen Logenplatz im Gehirn des Kunden besetzen will.

„Marken, Produkte oder Services, die keine Emotionen auslösen, sind für das Gehirn wertlos.“

5 Edgar K. Geffroy



1.10.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Unternehmer, Bestseller-Autor, Trendbrecher

Businessüberflieger im Internet

Digitaler Erfolg

Edgar K. Geffroy zeigt, wie Sie jetzt die Gründerzeit im Netz nutzen und damit zum Business Überflieger werden können. So werden Sie zum Star im Netz und bauen ihr eigenes Online-Business auf. Aus dem Nichts heraus kann eine Nische oder ein Markt besetzt werden, über das Netz multipliziert und so von den Kunden gefunden werden. Erfahren Sie, wie Sie als Mensch zur Marke werden und was Sie tun müssen, wenn Sie schließlich ein Business Überflieger sind. Wandeln Sie Ihre Idee in Ihr Online-Geschäft und somit in Ihre finanzielle Freiheit um. Edgar K. Geffroy, der 19-fache Bestseller Autor möchte Erfolg demokratisieren und jedem spannende Erfolgseminare ermöglichen ohne viel Geld in die Hand zu nehmen.

„Jetzt ist die beste Zeit. Es ist Ihre Zeit. Die Welt ist auf der Suche nach Business Überfliegern im Internet.“

6 Prof. Dr. Christian Blümelhuber



29.10.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

InBev-Baillet-Latour Professor für Euromarketing der Freien Universität Brüssel und Marketingexperte.

Ausweitung der Konsumzone

Wie Marketing unser Leben bestimmt

Gehen Sie mit auf eine überraschende Exkursion in die Welt Ihrer Kunden und die Zukunft des Marketing. Lernen Sie die drei Protagonisten des postmodernen Marketing kennen! Ob Verkäufer, Strategie oder Bricoleur – Sie werden entdecken, welcher starke Antrieb Sie, Ihre Marke und Ihre Kunden zum Erfolg führen kann. Heute und vor allem in Zukunft ist es der Faktor „Konsument“, der aktiv ins Marketinggeschehen eingreift, Marken belebt, steuert und erfolgreich macht. Der anerkannte Wissenschaftler Prof. Christian Blümelhuber, der in den wichtigsten Journals seines Fachgebietes veröffentlicht, liefert auf unterhaltsame, sympathische Art anwendungsorientierte Konzepte auf dem Fundament wissenschaftlicher Erkenntnisse.

„Was treibt Verkäufer, Strategen und Bastler an? Die dritte Idee im Marketing.“



Vorwort Echo-Akademie

Dr. Hans-Peter Bach, Verleger Echo Zeitungen

Erleben Sie acht hochkarätige Top-Referenten und sichern Sie sich mit dem Wissen der Besten den Zufall überlassen ein exklusives Veranstaltungsprogramm. Komprimiertes Seminarwissen verpackt in unterhaltsamen Abendvorträgen. Themen wie Rhetorik, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikationsstärke werden Sie begeistern.



Vorwort Volksbank eG

Walter Konrad, Vorstandsvorsitzender, Volksbank eG

Kontinuierliches Lernen ist in unserer heutigen modernen und zielstrebigem Gesellschaft wichtig um Wissensdefizite zu vermeiden. Lebenslanges Lernen spielt daher eine entscheidende Rolle für die soziale Eingliederung, die Lebensqualität und persönliche Entfaltung eines jeden Einzelnen. Das neue Konzept der „Echo Business-Akademie“ setzt genau hier an. Sie ist eine ausgezeichnete Möglichkeit, Erfolg versprechend zu nutzen.

▶ Als Inhaber der Echo-AboCard erhalten Sie beim Ticketkauf generell 10% Bonus.

Dabei sein ab 45,- Euro

3 Prof. Dr. Ewald Wessling



20.8.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Experte für den digitalen Wandel, Professor für Neue Kommunikationsformen an der Hochschule Hannover

Revolution 2.0

Wie Computer und Internet uns verändern

Der digitale Wandel trifft jeden: Die Frage ist nur wann, wie stark und mit welchen Konsequenzen. Wer morgen noch erfolgreich sein will, der muss heute wissen, was in der digitalen Revolution passiert, wie man den Überblick behält und wie man von den Veränderungen profitieren kann. Und das ist kein Geheimwissen: Die neuen Gesetze und Erfolgsregeln kann jeder verstehen. Und jeder kann mit und von der jungen Generation lernen. Prof. Dr. Ewald Wessling stellt begeistert dar, was uns alle bewegt, wie wir den Überblick behalten, was aktuell Trend ist und warum wir von den „Digital Natives“ lernen müssen. Er illustriert seine Reisen durch die digitale Welt mit vielen Geschichten und Beispielen aus der Praxis.

„Das Internet braucht Sie nicht. Sie brauchen das Internet.“

4 Michael Rossié



10.9.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Schauspieler, Speaker und Coach – Experte für die non-verbale und paraverbale Kommunikation

Souveränes Verhalten in schwierigen Gesprächen

Das 1x1 des Gesprächsklimas

Keine Angst vor plötzlichen Angriffen, unfairer Kritik, endlosen Diskussionen und guten Ratschlägen. Michael Rossié zeigt Ihnen, wie Sie Konflikte ansprechen, Bedürfnisse erkennen und gemeinsame Lösungen finden. Wenn Sie nur lernen, rhetorisch geschulter zu werden, mag das Gespräch „gut ausgehen“, aber das Verhältnis zu Ihrem Gesprächspartner ist eventuell gestört. Oft sind es nicht die Worte, die zu Problemen führen, sondern die Art und Weise, wie etwas gesagt wird. Erlernen Sie in seinem Vortrag, wie man umfassender an schwierige Gespräche herangeht, mit dem Ziel eines authentischen Auftritts in jedem Gespräch.

„Wer an Menschen herumschneidet, macht sie kleiner. Wer ihnen etwas zeigt, öffnet ihnen neue Möglichkeiten.“

7 Tom Schmitt



26.11.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Experte für Status-Intelligenz®

Respekt!

Wie Sie bekommen, was Sie wollen

Es gibt Personen, die reißen innerhalb weniger Augenblicke jedes Gespräch an sich. Andere werden ständig unterbrochen. Mancher bringt einen Polizisten dazu, den Strafzettel zu zerreißen, während ein anderer lieber seine Suppe kalt isst, als sich beim Kellner zu beschweren. Wie werden Sie zum Gewinner in diesem Statusspiel? Tom Schmitt zeigt die Auswirkungen von Status und erklärt, wie Sie mit Status-Intelligenz® den eigenen Status bewusst und authentisch verändern können. Beispiele aus dem (Beziehungs-)Alltag, aus Verkauf und Führung aber auch aus Theater und Film sorgen für Aha-Erlebnisse und erleichtern die Übertragung auf die eigene Person und Situation.

„Status-Artisten stellen sich auf Führung ein.“

8 Rainer Wälde



17.12.2012 ▶
19.30 bis 21.00 Uhr

Deutschlands Knigge-Experte Nr. 1

Social Media Knigge

Souverän bei Facebook & Co.

Die sozialen Netzwerke fordern von Kunden und Mitarbeiter ein Höchstmaß an glaubwürdiger Kommunikation. Rainer Wälde zeigt Ihnen, wie Sie souverän auftreten und virtuelle Identitäten vermeiden. 700 Millionen Menschen nutzen Facebook für ihre tägliche Kommunikation. Doch die fließenden Übergänge zwischen beruflich und privat überfordern viele. Welche Sicherheitseinstellungen sind sinnvoll, um mich selbst und meine Firma zu schützen? Wie bewahre ich meine Privatsphäre? Rainer Wälde beschäftigt sich intensiv mit den sozialen Netzwerken und ihren Grenzen. Für den Deutschen Knigge Rat hat er einen „Social Media Knigge“ entwickelt.

„Wir werden als Original geboren und sollen originell Leben.“