

Ja, ich buche folgende Eintrittskarten: (Preise pro Person/Abend | Eintrittspreise inkl. 19% MwSt.)

Preiskategorien (Bitte kreuzen Sie die gewünschte Kategorie an)

Einzelkarte

59,- €

Einzelkarte für Abonnenten der RZ

49,- € *„10,- Euro sparen
an jedem Abend!“*

8er Abo

450,- € *„Sie sparen sich
einen Abend!“*

8er Abo für Abonnenten der RZ

350,- € *„Dabei sein und ggü.
dem Einzelkartekauf 42,- Euro sparen!“*

Termine und Referenten (Bitte Anzahl der Karten eintragen)

1	29.04.2013	Martin Limbeck, CSP	5	26.08.2013	Leo Martin
2	27.05.2013	Suzanne Grieger-Langer	6	23.09.2013	Sabine Hübner
3	17.06.2013	René Borbonus	7	28.10.2013	Thomas Baschab
4	01.07.2013	Monika Matschnig	8	18.11.2013	Alexander Reyss

Veranstaltungsort:
Verlagshaus Rhein-Zeitung – Mittelrhein Verlag GmbH
 August-Horch-Straße 28, 56070 Koblenz

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 auf
 100 Stück limitiert. Ab Einlass in den Vortragsraum besteht freie
 Platzwahl. Platzreservierungen sind nicht möglich.

**Tipp: Sie erhalten eine steuerfähige Rechnung für Ihre
 Weiterbildung. Seminarwissen im Vortragsformat.**

Informationen und Tickets:
SPRECHERHAUS®
 Oldenkottplatz 1, 48712 Ahaus
www.sprecherhaus.de
 oder rufen Sie unser
 Kundentelefon an:
+49 (0) 2561.69 565.170



Name, Vorname	AboAusweis-Nr.
Rechnungsdaten: (Sie erhalten in jedem Fall eine steuerfähige 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® und der Rhein-Zeitung 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.
E-Mail	
Datum, Unterschrift	



Expertenvorträge

Die Vortragsreihe der Rhein-Zeitung 2013

Herzlich Willkommen bei Ihrer Zeitung!
 2013 finden die Abende in den Räumen der Rhein-Zeitung statt –
 limitiert auf 100 Plätze!



8 Wissensabende prominente TOP Referenten

Vertriebserfolg	Menschenkenntnis	Respekt	Wirkung & Souveränität
 Martin Limbeck	 Suzanne Grieger-Langer	 René Borbonus	 Monika Matschnig
Vertrauen	Wettbewerbsstrategien	Mentale Stärke	Persönlichkeitsprofil
 Leo Martin	 Sabine Hübner	 Thomas Baschab	 Alexander Reyss

Expertenvorträge

Die Vortragsreihe der Rhein-Zeitung 2013

Seien Sie erneut dabei, wenn die gefragtesten Experten Deutschlands zu Gast in Koblenz sind. Die Rhein-Zeitung veranstaltet in Kooperation mit SPRECHERHAUS® die 8-teilige Vortragsreihe für Ihren Vorsprung des Wissens.



Folgende Themen bringen wir 2013 für Sie auf die Bühne:

1. Abend Vertriebsenerfolg
2. Abend Menschenkenntnis
3. Abend Respekt
4. Abend Wirkung & Souveränität
5. Abend Vertrauen
6. Abend Wettbewerbsstrategien
7. Abend Mentale Stärke & Zielstrebigkeit
8. Abend Persönlichkeitsprofil



Veranstaltungsort:
Verlagshaus Rhein-Zeitung –
Mittelrhein Verlag GmbH
August-Horch-Straße 28
56070 Koblenz

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

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



Informationen und Buchung:

www.sprecherhaus.de oder rufen Sie unser Kundentelefon an: **+49 (0) 2561.69 565.170**

1 29.04.2013

Martin Limbeck

CSP, Bestsellerautor, Verkaufsexperte,
International speaker of the year 2012

Nicht gekauft hat er schon
So denken TOP Verkäufer

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 27.05.2013

Suzanne Grieger-Langer

Mentorin der Menschen mit Macht –
in spe, in fact und in flagranti.

Immunität gegen die Tricks der Trickser
Manipulation und Machtspiele durchschauen

Es ist immer gut ein As mehr im Ärmel zu haben! Egal ob versteckt oder offen – Manipulationen und Machtspiele prägen unseren Alltag. Wie soll man sich verhalten? Abtauchen und tot stellen? In das Spiel mit einsteigen? Auf offene Konfrontation gehen? Sie lernen in diesem Vortrag, die unfairen Manöver der Trickser zu durchschauen, die nicht einfach zu erkennen sind. Sie erhalten Asse für Ihren Ärmel, um Tricksern das Handwerk zu legen. Auf diese Weise gelingt Ihnen der souveräne Ausstieg aus den Machtspielen und Sie stärken obendrein Ihre Immunität gegen Manipulationen.

„Charakter ist kein Handicap: Professionalität + Profil = Erfolg!“



3 17.06.2013

René Borbonus

Rhetorikspezialist;
Der, der Ihrer Überzeugung Kraft schenkt.

Respekt!
Ansehen gewinnen bei Freund und Feind

Respekt ist der Sauerstoff unter den sozialen Elementen: Für das soziale Überleben unverzichtbar aber nicht selbstverständlich in der Atmosphäre. Respekt setzt unglaublich viel Energie frei: Er macht Unternehmern erfolgreicher und Menschen nachweislich gesünder. Auf der anderen Seite mangelt es oftmals an Respekt. Wie passt das zusammen? Warum verhalten sich Menschen respektlos? Was sind typische Respektlosigkeiten des Alltags und wie vermeiden Sie diese? Das und noch viel mehr erfahren Sie in 90 inspirierenden, spannenden und respektvollen Minuten mit René Borbonus. Erleben Sie seinen Vortrag: Ein Plädoyer für eine vergessene Tugend.

„Um Spuren zu hinterlassen braucht man ein Profil!“



4 01.07.2013

Monika Matschnig

Dipl. Psychologin und Expertin
für Körpersprache, Wirkung & Performance

Wirkung
Authentizität, Souveränität, Präsenz

Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt. Wertvolle Inhalte sind Schall und Rauch, wenn sie nicht überzeugend präsentiert werden. Ihr Gesprächspartner soll Sie nicht nur als Faktengraber, sondern als Mensch mit Emotionen erleben. Das, was Sie sagen, muss aus Ihrem Herzen kommen, sonst wirken Sie unglaubwürdig. Sie erfahren, wie Sie mit einem kongruenten Zusammenspiel von Körper und Sprache noch erfolgreicher und souveräner wirken und lernen ihr Gegenüber nicht nur zu sehen, sondern zu beobachten.

„Es gibt 6000 verschiedene Sprachen. Aber nur eine Sprache die alle Menschen verbindet: die KÖRPERSPRACHE.“



5 26.08.2013

Leo Martin

Ex-Geheimagent und Bestsellerautor,
„der deutsche James Bond“ (NDR)

Geheimwaffe Vertrauen
Die Kunst Menschen an sich zu binden

Ein Ex-Agent, dessen Aufgabe es war, V-Männer aus dem Bereich der Organisierten Kriminalität zu gewinnen, um an brisante Informationen zu gelangen, verrät seine besten Strategien. Leo Martin, der studierte Kriminalwissenschaftler, gibt sein Erfolgsgeheimnis preis und verrät auf eindrucksvolle Weise, wie es uns allen ganz leicht gelingt, Kontakt aufzunehmen, Vertrauen zu gewinnen und andere von sich zu überzeugen. Der Experte für unterbewusst ablaufende Denk- und Handlungsmuster gehörte zu den erfolgreichsten Agenten Deutschlands.

„Man muss Menschen rühren und nicht schütteln.“



6 23.09.2013

Sabine Hübner

Expertin für Servicequalität, Servicekultur
und Kundenorientierung

Wettbewerbsstrategien & Servicekonzepte
Machen Sie den Unterschied!

Erfahren Sie in diesem Vortrag mehr über Wachstums- und Erfolgspotenziale für die Zukunft. Vom „Point of Pain“ zum Wow-Effekt: Sabine Hübner zeigt Ihnen, wie Sie Kunden begeistern und warum sich Kundenorientierung rechnet. Sie bringt Ihnen charmant näher, wo Stolperfallen auf dem Weg zur konsequenten Servicekultur lauern und inspiriert sie mit zahlreichen Erfolgsbeispielen, die Lust auf Service machen. Erfahren Sie, wie Sie mit innovativen Serviceideen und dem „Kleinen bisschen Extra“ bei Ihren Kunden punkten und mehr Markterfolg erreichen. Umsetzbar – Messbar – Bezahbar.

„Service schafft Wert. Für Kunden, Mitarbeiter, Unternehmen.“



7 28.10.2013

Thomas Baschab

Experte für Leistungsoptimierung und
Potenzialausschöpfung, Mentaltrainer

Geht nicht, gibt's nicht!
Herausforderungen annehmen

Anhand zahlreicher spektakulärer Erlebnisse und AHA-Effekte erfahren Sie, wie Sie Ihr Unterbewusstsein als Zugang zu Ihren tatsächlichen Potenzialen nutzen können. Sie lernen den Funktions-Mechanismus kennen, der die Grundlage des mentalen Trainings bildet. Sie erleben, wie Sie durch mentale Zielprogrammierung Ihre persönlichen Grenzen überwinden können und Ziele erreichen, die Sie bisher für unerreicher gehalten haben. Spannung, Unterhaltung und Erkenntnis pur mit Thomas Baschab.

„Die Welt ist voller Wunder, für den, der bereit ist seine Träume zu wagen.“



8 18.11.2013

Alexander Reyss

Der Menschenkenner und
Potentialentwickler.

Wer bin ich und was treibt mich?
MOTIVorientierte Lebensführung

Zu wissen wer man ist und was uns treibt, wo unsere Stärken und Schwächen liegen – genau das will doch jeder von sich wissen. Alexander Reyss gibt Antwort darüber, wie Sie mit einem wissenschaftlich fundierten Persönlichkeitsprofil Transparenz über sich erlangen. Mit der „Reiss-Profil Methode“ und weiteren Erfahrungswerten im Feld der Persönlichkeitsentwicklung zeigt Ihnen Alexander Reyss, wie Sie das Beste aus sich machen.

„Die Seele vieler Deutschen leidet! Die MOTIVorientierte Lebensführung zeigt Ihnen Ihre Stärken, Potentiale und Kraftquellen des Erfolgs.“

