

DIE REFERENTEN

IBVW-KOMMUNIKATIONSFORUM 2011



MARION RECKNAGEL



KATRIN SCHEIBE



BERND RAFFLER



MONIKA HARDER



GERHARD HEIDEMANN



UDO GAEDEKE



AXEL RACHOW



MICHAEL EHLERS

INVESTITION:


Pro Teilnehmer 119,00 EURO zzgl. 19 % MwSt. (Pausengetränke, Mittagessen und Tagungsunterlagen sind im Preis enthalten)

VERANSTALTUNGSORT:

Hotel Feldschlößchen, Salzkottener Straße 42 (direkt an der B1), 59590 Geske, Tel. 0 29 42-98 90, www.hotel-feldschloesschen.de

VERANSTALTER:


Institut BVW, Bernd Raffler, Conzestraße 32, 59557 Lippstadt, Tel. 0 29 41-2 21 44, www.raffler-training.de

 Business with Bildung.de
Wo Alltags- und Business-Kultur
www.business-triff-t-bildung.de/anmeldung
Registrieren Sie sich unter
www.BDVT-online.de übertragen.
Die Veranstaltung wird auch live auf

Das IBVW Netzwerk
Marlene Timmer | Gudrun Sprink
Bernd Raffler | Christiane Stauffer | Rolf Obermeier

HGM Holztreppen
HGM-Holztreppen GmbH
Gewerbestr. 2 33397 Rietberg-Mastholte
fon: (0 29 44) 9 87-0
www.hgm.de


Ist Ihre Werbung noch zeitgemäß?
Wir beraten Sie gerne.
Kommunikation bedeutet Weiterentwicklung!
ERIC RAFFLER AGENTUR
Ihr partner in sachen werbung
agentur er | siechenkamp 16 d | 59557 lippstadt | tel. 0 29 41-2 43 20 | www.raffler-werbung.de


DER BERUFSVERBAND FÜR TRAINER, BERATER UND COACHES E.V.
15 Regionalclubs - gute Erreichbarkeit für alle Trainer
Netzwerk für Trainer, Berater und Coaches
Weiterbildungsmöglichkeiten
Austausch unter Kollegen
Serviceleistungen für den BDVT-Trainer
Nutzen Sie die Vorteile der einzigen berufsständischen Vertretung für Trainer, Berater und Coaches
www.BDVT.de



Institut BVW
INSTITUT FÜR
BERATUNGEN
VORTRÄGE
WEITERBILDUNG

26. MÄRZ 2011
HOTEL FELDSCHLÖSSCHEN
GESEKE

6. IBVW-KOMMUNIKATIONSFORUM 2011

VERKAUF - FÜHRUNG - PERSÖNLICHKEIT - KOMMUNIKATION

26. MÄRZ 2011 – PROGRAMM UND ZEITPLAN

8.45 Uhr Start in das IBVW-Kommunikationsforum 2011 mit Bernd Raffler im Foyer

9.00 Uhr **Führen Sie überzeugend**
Überzeugen ohne zu argumentieren ist eine Kommunikationsmethode beziehungsweise eine Form der Gesprächsführung, die Sie bei der erfolgreichen Führung Ihrer Mitarbeiter maßgeblich unterstützen kann. Unabhängig von Ihrem Führungsstil einsetzbar und insbesondere dann hilfreich, wenn Mitarbeiter offen oder versteckt Widerstände zeigen. Sie erfahren, was die Methode erfolgreich macht und wie Sie sie zielführend einsetzen können.

MARION RECKNAGEL, BDVT
KiTT Kompetenz im Trainer Team, Düsseldorf

A1 **Von der Person zur Persönlichkeit** **B1**
Was bedeutet Persönlichkeit überhaupt? Was zeichnet mich als Persönlichkeit aus? Wie kann es mir gelingen aus meinen Gaben, Eigenschaften und Erfahrungen meine Persönlichkeit fortdauernd zu entwickeln. Es gibt keine einheitliche Definition darüber, was Persönlichkeit überhaupt bedeutet. Finden Sie gemeinsam mit der Referentin überraschende Antworten auf diese und weitere Fragen rund um ein großes Thema.

KATRIN SCHEIBE
Entwicklung, Coaching, Managementtraining, Gütersloh

11.00 Uhr **Kundenorientiert richtig gut verkaufen**
Echte Kunden-Orientierung ist inzwischen ein großer Vorteil, wenn die Strategie mit motivierten Mitarbeitern und einer entsprechenden Organisation umgesetzt wird.

Somit ist erfolgreicher Verkauf die Folge dieser Einstellung. In dem Vortrag erfahren Sie Regeln und Techniken zur Umsetzung, die dann den Unternehmenserfolg sichern.

BERND RAFFLER, BDVT
Trainer, Berater und Coach, Institut BVW, Lippstadt

A2 **Alles fängt im Kopf an** **B2**
Kennen Sie die vier Ps (= Probleme, Pleiten, Pech & Pannen), die sich mit garantierter Sicherheit immer wieder in unseren Lebenssituationen einnisten. Mit dem neuen Denken - Fühlen - Sprechen - Handeln können Sie step-by-step Ihre ideale Wirklichkeit schaffen. Neugierig geworden? Antworten und Praxistipps erhalten Sie in diesem Vortrag.

MONIKA HARDER, BDVT
Erfolgs- und Gedanken-Coach, Lindau

12.30 Uhr Mittagspause mit Buffet und Erfahrungsaustausch an unseren Informationsständen

13.30 Uhr **Modernes Marketing für den Mittelstand** **A3**
Was Sie als Unternehmer, Freiberufler oder Führungskraft von den Themen: Fokussierung, Emotionalisierung, Personalisierung, Individualisierung, Visualisierung und Digitalisierung in den neuen Medien wissen sollten. Die Strategie heißt: Erfolg durch klare Positionierung, also anders sein als alle anderen. Ihre Botschaft wird so bei Mitarbeitern und Kunden verankert.

GERHARD HEIDEMANN, BDVT
Dipl.-Coach, Marketingtrainer, TopTeam, Lippstadt

Den Wesenstyp am Gesicht erkennen **B3**
In den ersten Sekunden einer Begegnung scannt unser Unterbewusstsein unsere Datenbank nach ähnlichen Gesichtstypen ab und entscheidet über Sympathie oder Ablehnung. Wenn Sie aber die Merkmale im Gesicht eines Menschen bewusst deuten können, würden Sie sich auf Ihren neuen Kunden gleich anders einstellen können.

UDO GAEDEKE
Trainer und Coach, Hannover

15.30 Uhr **Steinzeit 2.0 - Höhlenmalerei & Führung** **A4**
Einfache Visualisierungen unterstützen prägnante Aussagen. Schon vor 30.000 Jahren diente den Menschen eine einfache visuelle Sprache. Damals genutzte Zeichen sind auch heute noch aktuell und eine gute Basis für Kommunikation und Information in Meetings und Präsentationen.

AXEL RACHOW, BDVT
Dart Consulting GmbH, Köln

Web! Sogwirkung! **B4**
Die Einen machen traumwandlerisch Millionen im Internet und schreiben Geschichte - die Anderen schreiben und schreiben aber verdienen keinen Cent. Ist das Internet eine Umsatzmaschine oder nicht? Was ist nötig, um im Internet seine Produkte erfolgreich anzubieten? Antworten erhalten Sie in diesem Vortrag.

MICHAEL EHLERS
Experte für Internet-Rhetorik, Bamberg

17.00 Uhr Ausklang mit Sekt und Diskussionsmöglichkeit mit den Referenten

ANMELDUNG PER FAX 0 29 41 - 2 37 97

Ich melde mich an und nehme an obigen Vorträgen teil (bitte zu jeder Uhrzeit einen Vortrag ankreuzen).

Name _____

Firma _____

Adresse _____

Datum / Unterschrift _____

Anmeldung per E-Mail
office@raffler-training.de
Vortragsnummern
nicht vergessen