

5% Früh-  
bucherrabatt  
bis 06.12.13

Neue Impulse. Neue Perspektiven.

# Denkanstöße 2014

Vorträge, die Sie inspirieren werden.



Meine Bank  Volksbank  
Rottweil eG

 kraftwerk  
VERANSTALTUNGSREAL

trend // factory

Infos & Buchung: [denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de](http://denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de)

# Neue Impulse. Neue Perspektiven.

# Denkanstöße 2014

Anregungen, neues Wissen und viel Inspiration – bei der Vortragsreihe „Denkanstöße“ geben Ihnen renommierte Referenten spannende Einblicke in relevante Themen rund um Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation und Führung. Seien Sie mit dabei und erfahren Sie, wie Sie Ihr Potenzial voll entfalten und Ihr Berufs- und Privatleben erfolgreicher gestalten können.

Sichern Sie sich jetzt Ihre Tickets für einen Einzelvortrag zum Preis von 69,90 € oder das **10er-Abo zum Vorzugspreis von 499,- €** (statt 699,- € gegenüber dem Einzelkauf). Bei einer Buchung bis zum 06.12.2013 erhalten Sie zudem einen **Frühbucherrabatt von 5 %**.

Haben Sie selbst einmal keine Zeit oder suchen Sie ein besonderes Geschenk für einen guten Mitarbeiter oder Kunden? Mit unseren **übertragbaren Tickets** sind Sie ganz flexibel. Der Umtausch gekaufter Tickets ist ausgeschlossen.

**10 Mittwochabende, jeweils von 19.30 bis 21.15 Uhr**

(Einlass: 18.30 Uhr, Gespräche mit den Referenten bis ca. 22.00 Uhr)

**Veranstaltungsort:** Kraftwerk Rottweil, Neckartal 68, 78628 Rottweil

1



**Stefan Verra**

Experte für Körpersprache,  
TV-Experte, Dozent

**Was sagt mein Körper  
und warum weiß ich  
nichts davon?**

**Mittwoch, 12.03.2014**

„Bevor wir überzeugend sind, müssen wir überzeugend wirken“, sagt Machiavelli. Wie das geht? Mit einer Sprache, die jeder versteht: Gang und Haltung, Gestik und Mimik sind die Botschafter des Eindrucks auf andere. Erst wenn unsere Körpersprache stimmige und positive Signale sendet, gewinnen wir Aufmerksamkeit und Überzeugungskraft. Und können Menschen und Situationen besser einschätzen. Erleben Sie mit Stefan Verra einen kurzweiligen Vortrag, gespickt mit wissenschaftlichen Erkenntnissen, spannenden Livedemonstrationen und vielen Praxistipps.

2



**Edgar Itt**

Ehem. Spitzensportler,  
Motivationstrainer, Mentalcoach

**Olympia steckt in  
jedem – über Hürden  
zum Erfolg**

**Mittwoch, 09.04.2014**

„Jeder hat täglich sein eigenes Olympia und kann es mit der richtigen Einstellung auch erreichen“, so Edgar Itt. Der ehemalige Profihürdenläufer überträgt die Mechanismen des Spitzensports auf das Berufsleben und erläutert die Werkzeuge für persönlichen Erfolg: Zielsetzung, Motivation, Verantwortung und Disziplin. Hürden sind da, um überwunden zu werden und an ihnen zu wachsen. Erfahren Sie, wie Sie Ihre eigenen Potenziale nutzen und Ihre Visionen nicht aus den Augen verlieren. Lassen Sie sich zu Höchstleistungen motivieren!

3



**Boris Grundl**

Führungsexperte,  
„Menschenentwickler“

**Steh auf! Bekenntnisse  
eines Optimisten**

**Mittwoch, 14.05.2014**

Wie führe ich mich selbst? Wie verwandle ich Niederlagen in Siege? Wie lebe ich ein erfülltes und erfolgreiches Leben? Boris Grundl liefert kraftvolle Antworten auf diese Kernfragen des Lebens. Seit einem Unfall ist er querschnittgelähmt, vorübergehend lebte er von Sozialhilfe. Heute ist er ganz oben und gehört zu den führenden Experten beim Thema Leadership. Erfahren Sie, wie die „Kraft der Interpretation“ Sie jeden Tag aufs Neue inspiriert. Werde der Beste, der du sein kannst! – Boris Grundl gibt das weiter, was ihn selbst so stark gemacht hat.

4



**Dr. Markus Baumanns &  
Dr. Torsten Schumacher**

Managementberater,  
Unternehmer, Bestsellerautoren

**Gut führen in  
turbulenten Zeiten**

**Mittwoch, 04.06.2014**

Wir leben in einer Zeit, die komplex und krisenhaft erscheint, von unseren Unternehmen Veränderungen mit großer Geschwindigkeit und hohe Innovationskraft fordert. Wie halten Sie Ihr Unternehmen in dieser Umbruchzeit wettbewerbsfähig und auf Kurs? Wie fördern Sie das Engagement Ihrer Mitarbeiter und Kollegen? Wie treffen Sie die richtigen Entscheidungen unter unsicheren Bedingungen? Baumanns und Schumacher zeigen auf, mit welcher Haltung Sie die Herausforderung meistern, und geben Ihnen ein Gerüst für Ihre alltägliche Führungspraxis an die Hand.

Eine Vortragsreihe von Schwarzwälder Bote und Süddeutscher Verlag Veranstaltungen

5



### Lutz Herkenrath

Schauspieler, Trainer, Coach

#### Überzeugend auftreten – Menschen erreichen

Mittwoch, 25.06.2014

Warum wirken manche Menschen authentisch und glaubhaft und andere nicht? Was genau machen diese Personen anders? Wie kann ich meine persönliche Ausstrahlung verbessern, ohne mich dabei zu verbiegen? Wie stelle ich den Kontakt zu meinen Zuhörern her? Der Schauspieler Lutz Herkenrath zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Außenwirkung anhand kleiner Korrekturen deutlich steigern können. Lernen Sie, durch eine natürliche Ausstrahlung überzeugend aufzutreten und Menschen für sich zu gewinnen.

6



### Anja Bonelli

Innovations- und Social-Media-  
Expertin, IT-Strategin

#### Things to watch – Zukunftstrends der digitalen Welt

Mittwoch, 16.07.2014

Was sind die technologischen Trends der Zukunft? Welche Chancen und Entwicklungen warten in den nächsten Jahren auf uns? Wie leben und arbeiten wir morgen? Und warum ist der Konsument heute ein Prosument? Aber am wichtigsten: Trends, Trends, Trends! Aus ganz unterschiedlichen Trendszenarien, aufgezeigt anhand multimedialer Beispiele, leitet die Innovationsexpertin Anja Bonelli wesentliche Strategieempfehlungen für Unternehmen ab und zeigt mögliche kleine und große Geschäftsmodelle der Zukunft auf.

7



### Dirk Kreuter

Vertriebs- und Marketingexperte,  
Autor

#### Vom Berater zum Verkäufer – so überzeugen Sie jeden

Mittwoch, 17.09.2014

Verkaufen bedeutet: Menschen bzw. Kunden zu motivieren, (Kauf-) Entscheidungen zu treffen. Beraten ist Absicht, Verkaufen ist Wirkung. Doch noch immer sehen sich die meisten im Vertrieb als Berater: Der Kunde wird umfassend informiert und dann mit der Kaufentscheidung alleingelassen. Warum soll der Kunde das Produkt kaufen, warum bei Ihnen, warum heute und zu diesem Preis? Erfahren Sie von dem Vertriebsexperten Dirk Kreuter, mit welcher Argumentationstechnik Sie Kunden überzeugen und wie Sie Ihren Umsatz nachhaltig steigern.

8



### Peter Brandl

Kommunikationsexperte,  
Unternehmer, Berufspilot

#### Kommunikation auf maximaler Flughöhe

Mittwoch, 15.10.2014

Wir alle können kommunizieren. Nur, warum erreichen wir dann so oft nicht das, was wir erreichen wollten? Und warum verstehen wir uns so oft miss? Wenn in der Fliegerei Unfälle passieren, liegt die Ursache zu über 80% beim Menschen. Peter Brandl zeigt die erstaunlichen Parallelen zwischen professioneller Luftfahrt und Unternehmensalltag. Erfahren Sie, wie Sie die Strategien der Profipiloten auf die Kommunikation in Ihrem Team übertragen, besser und effizienter kommunizieren und so Konflikte vermeiden können.

9



### Dr. Ulrich Bauhofer

Arzt, Ayurvedaspezialist,  
Bestsellerautor

#### Leben in Balance – Zeit und Energie richtig nutzen

Mittwoch, 12.11.2014

Das Leben strebt stets nach Gleichgewicht. Doch in unserer heutigen Zeit scheint das immer schwieriger zu werden. Die Balance wird fortwährend bedroht: sei es durch Stress, Überforderung, Probleme im Job, Schlafmangel oder Ernährungsfehler. Dr. Ulrich Bauhofer zeigt Ihnen die wichtigsten Strategien, wie Sie Ihren Alltag in Balance leben und Ihr Energiepotenzial schützen können, wie Sie gesund, vital und voller Lebensfreude bleiben. Er erinnert Sie an das kleine Einmaleins des Lebens – damit Ihr Leben Sie nicht auslaugt, sondern beflügelt.

10



### Bernhard Wolff

Unternehmer, Experte für  
Kreativität und Kommunikation

#### Think innovative – Lust auf Ideen

Mittwoch, 03.12.2014

Wo sind eigentlich die Ideen, bevor man sie hat? Wie wirken Bilder im Kopf? Wodurch kommt ein Perspektivenwechsel zustande? Und was bedeutet das alles für mein Unternehmen? Erfrischend lebendig vermittelt der Experte für Kreativität und Kommunikation Bernhard Wolff erfolgreiche Denktechniken für neue Ideen. Er nennt entscheidende Faktoren zur Förderung des Innovationsklimas und des Querdenkens und zeigt Chancen der kreativen Kommunikation. Lassen Sie sich motivieren, ideenreicher zu denken und zu handeln!



Infos & Buchung: [denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de](http://denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de)

Servicetelefon: 089 2183-7310, E-Mail: [sb-denkanstoesse@sz.de](mailto:sb-denkanstoesse@sz.de)



Füllen Sie den Anmeldecoupon aus oder buchen Sie Ihre Tickets schnell und unkompliziert im Internet unter: [denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de](http://denkanstoesse.schwarzwaelder-bote.de)

Die Tickets sind jederzeit übertragbar, jedoch vom Umtausch ausgeschlossen.

Anzahl der Teilnehmer:

**je € 49,90\***

Bei Buchung aller zehn Vorträge im Abonnement

Sparen Sie 200,-€ und bezahlen Sie nur 499,-€ statt 699,-€.

**je € 69,90\***

Bei Buchung eines Einzelvortrags

\*Alle Preise inkl. MwSt.

Da die Zahl der Plätze limitiert ist, bitten wir um eine frühzeitige Anmeldung.

Anzahl der Teilnehmer:

1

Stefan Verra

Was sagt mein Körper und warum weiß ich nichts davon? 12.03.2014

2

Edgar Itt

Olympia steckt in jedem – über Hürden zum Erfolg 09.04.2014

3

Boris Grundl

Steh auf! Bekenntnisse eines Optimisten 14.05.2014

4

Dr. M. Baumanns & Dr. T. Schumacher

Gut führen in turbulenten Zeiten 04.06.2014

5

Lutz Herkenrath

Überzeugend auftreten – Menschen erreichen 25.06.2014

6

Anja Bonelli

Things to watch – Zukunftstrends der digitalen Welt 16.07.2014

7

Dirk Kreuter

Vom Berater zum Verkäufer – so überzeugen Sie jeden 17.09.2014

8

Peter Brandl

Kommunikation auf maximaler Flughöhe 15.10.2014

9

Dr. Ulrich Bauhofer

Leben in Balance – Zeit und Energie richtig nutzen 12.11.2014

10

Bernhard Wolff

Think innovative – Lust auf Ideen 03.12.2014

## Rechnungsanschrift:

Name, Vorname:

Firma:

Straße, Nr.:

E-Mail:

PLZ, Ort:

Telefon:

E-Ticket (Sie erhalten Ihre Tickets bequem per E-Mail)  Ticketversand per Post (zzgl. Bearbeitungsgebühr von 4,64 €)

## Zahlungsweise:

Rechnung

Bankeinzug (nur über deutsche Banken)

Kontoinhaber:

Kreditinstitut:

Konto-Nr./IBAN\*:

BLZ/BIC\*:

\*Wichtiger Hinweis: Ab dem 01.02.2014 ist die Angabe von IBAN und BIC zwingend erforderlich. Die Zahlungsabwicklung erfolgt im Auftrag des Veranstalters über die amiamo GmbH (XING Events).

Unterschrift des Kontoinhabers:

Ja, ich bin damit einverstanden, dass ich über weitere Veranstaltungen von den Veranstaltern Schwarzwälder Bote Mediengesellschaft mbH und Süddeutscher Verlag Veranstaltungen GmbH bis auf Widerruf informiert werden darf.

per E-Mail und/oder

unter der von mir angegebenen Adresse

Ich kann der Nutzung meiner persönlichen Daten jederzeit durch Nachricht in Textform an [sb-denkanstoesse@sz.de](mailto:sb-denkanstoesse@sz.de) oder die unten genannte Adresse widersprechen. Eine Weitergabe der Daten an Dritte zu deren werblicher Nutzung findet nicht statt.



Senden Sie den ausgefüllten Coupon an: **E-Mail: [sb-denkanstoesse@sz.de](mailto:sb-denkanstoesse@sz.de)**,  
**Fax: 089 2183-960268**, Süddeutscher Verlag Veranstaltungen GmbH, Denkanstöße,  
Hultschiner Str. 8, 81677 München