



Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 02
Mai 2005

Sehr geehrte Damen und Herren,

neulich war ich auf einer mit Spannung erwarteten Präsentation einer neuen Dienstleistung. Tatsächlich haben die meisten Zuhörer aber mit der Müdigkeit gekämpft, und die tief in den Stuhl zurückgelehnten Körper haben bei mir den Eindruck erweckt, dass der Kampf verloren wurde. Beinahe die einzigen Höhepunkte des Vortrags waren die technischen Probleme des Referenten.

In dieser Ausgabe geht es um Wirkung bei Präsentationen und Ergebnisse in Meetings. Und deshalb verschenken wir in diesem Newsletter Mäuse. Wollen Sie auch eine?





Dieser News-to-use-Letter von Unternehmen Erfolg und Hermann Scherer ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken, sondern mit Leidenschaft ihre Ziele verfolgen und deshalb regelmäßig wertvolle Praxistipps und aktuelle Informationen rund um die aktuellen Themen "persönlicher Erfolg" und "Unternehmenserfolg" nutzen möchten.

Viel Spaß beim Lesen und möglicherweise sehen wir uns bei einem meiner Vorträge. Die Termine finden Sie [hier](#).

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

01	Wie viel kosten (langweilige) Meetings	mehr Information
02	Befragung des Wall Street-Journals	mehr Information
03	Eine kleine Maus für bessere Präsentationen	mehr Information
04	Mäuse zu verschenken	mehr Information
05	Prof. Samy Molcho mit „Körpersprache“ in Köln	mehr Information
06	Kalender von Hermann Scherer	mehr Information
07	Menschen. Märkte. Motive.	mehr Information
08	erLESENeue Weiterbildung	mehr Information
09	Hermann Scherer	mehr Information

	Drucken Sie !	Sie können diesen Newsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen
	Kopieren Sie !	Nutzen Sie Artikel des Letters für eigene Publikationen Bedingung: ein Hinweis und Link auf www.scherer.us
	Empfehlen Sie !	Empfehlen Sie diesen Newsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank!
	Stöbern Sie !	Stöbern Sie in unserem News-to-use-Letter-Archiv

1. Wie viel kosten (langweilige) Meetings



Manche Besprechungen zeichnen sich wirklich durch nicht mehr enden wollende Diskussionen aus. Wenn es in manchen Unternehmen zwei Türen gibt, auf der einen Tür steht „Tür zum Himmel“ und auf der anderen steht „Diskussion über die Tür zum Himmel“, dann wird eine Besprechung einberufen mit der Devise „Da müssen wir erst einmal darüber reden“. Wir haben im Web ein wunderbares Tool gefunden, das den Kostenfaktor von Meetings verdeutlicht, und so ein Bewusstsein dafür schafft, wie teuer ein ineffektives Treffen dem Unternehmen kommt. Ganz zu schweigen

von der Zeit, die die Teilnehmer nach dem Treffen noch aufwenden, um sich mit den anderen darüber zu unterhalten, wie nervtötend und wenig zielführend das Meeting heute mal wieder war.

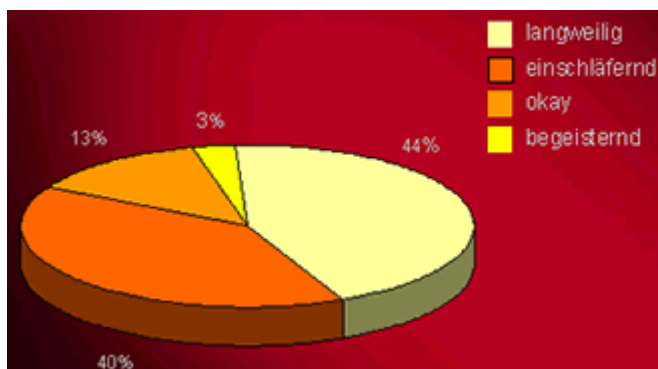
Auf der Seite [EffectiveMeetings](#) finden Sie einen Meeting Cost Counter.

Sie öffnen die Uhr einfach in Ihrem nächsten Meeting und geben die Anzahl der Teilnehmer und deren durchschnittlichen Stundenlohn ein und klicken auf „Start“. Der Zähler summiert die Kosten jede Sekunde so lange die Uhr läuft. Am Ende des Meetings sehen Sie die Dauer und die oftmals (unglaublichen) Kosten, die dieses Meeting verursacht hat. Der direkte und sichere Link zu dieser kleinen Datei ist

www.effectivemeetings.com/diversions/meetingclock.asp

Ein gutes Mittel um bei dem einen oder anderen Besprechungspunkt doch schneller zum Ergebnis zu kommen.

2. Befragung des Wall Street-Journals



Laut einer Studie des Wall Street Journals empfinden Kunden

- 40% aller Präsentationen als "einschläfernd"
- 44% als "langweilig"
- 13% als "OK" und nur
- 3% als "begeistert".

Unserer Erfahrung nach bereiten sich fast alle Redner nur auf die Frage "Was sage ich?" vor und vergessen dabei, auch die Frage "Wie sage ich es?" zu beantworten. Nutzen Sie also bei der nächsten Präsentation auch einen Teil der Vorbereitungszeit, mindestens 10 %, gerne auch 50% um diese Frage zu beantworten.

3. Eine kleine Maus für bessere Präsentationen



Sie halten ab und zu Präsentationen und wollen nicht immer am Laptop stehen, damit Sie die Enter-Taste für die Powerpoint-Präsentation drücken können? Dafür gibt es schon seit längerer Zeit Fernbedienungen, die meist groß, unhandlich und schwer sind. Optimal finde ich die kleine und leichte Presenter-Maus von Fujitsu-Siemens, mit der Sie vorwärts und rückwärts klicken und einen integrierten Laserpointer nutzen können. Wenn Sie einmal das Bild

ausblenden oder sich vor dem Beamer bzw. die Leinwand stellen wollen, können Sie mit einer speziellen Taste sogar den Bildschirm auf „schwarz“ stellen. Die Maus ist in einer Sekunde einsatzbereit. Einfach den Empfänger-Stick in die USB-Buchse stecken, fertig. Sie benötigen keine Software, die mühselig installiert werden muss. Wollen Sie eine haben?

4. Mäuse zu verschenken

Die ersten Drei, die uns per E-Mail erzählen können, wie ein Meeting effektiver gestaltet wurde, bekommen von uns die kleine Maus geschenkt.

Sie wollen die Presenter-Maus - ohne Tipp an uns - haben? Da die Maus noch kaum erhältlich ist haben wir für unsere Leser einige besorgt. Senden Sie uns eine Mail mit Ihrer Adresse und Sie erhalten die Maus innerhalb von drei Tagen frei Haus mit einer Rechnung über 59,- Euro zuzüglich MwSt.

5. Prof. Samy Molcho mit „Körpersprache“ in Köln und Berlin



Nach dem starken Andrang auf die Veranstaltung mit dem internationalen Körpersprache-Spezialisten Prof. Samy Molcho in Köln war dieser Termin sofort ausgebucht. Nun konnten wir einen größeren Saal im Maritim Hotel Köln bekommen und haben noch einige Karten für die Abendveranstaltung am 31. Mai 2005 in Köln sowie den 18. Mai in Berlin frei. Es gelten nach wie vor die Sonderkonditionen von 69,- Euro inklusive MwSt.

Anmelden können Sie sich bei www.unternehmen-erfolg.de

6. Kalender von Hermann Scherer



Diesen Monat haben wir neben vielen Veranstaltungen im In- und Ausland zwei besondere Abendveranstaltungen mit Hermann Scherer:

19. Mai 2005

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Stuttgarter Zeitung, Denkanstöße - Von den Besten profitieren, Stuttgart
[mehr](#)

31. Mai 2005

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Süddeutsche Zeitung und Unternehmen Erfolg, Wissensforum - Von den Besten profitieren, München
[mehr](#)

Wollen Sie kommen? Wir laden Sie gerne kostenlos dazu ein. Ein kleines Kontingent, je 8 Karten, der beiden ausverkauften Veranstaltungen in Stuttgart und München haben wir für Sie zurückbehalten. Senden Sie mir einfach eine [Mail](#).

Alle Veranstaltungstermine finden Sie [hier](#).

Möchten Sie weitere Infos – oder an einer der Veranstaltungen teilnehmen?
Dann kontaktieren Sie bitte Leni Stimmelmayer per Telefon unter 0 81 61 / 99 19-30 oder [Email](#). Wir reservieren Ihnen gerne einen Platz.

Suchen Sie nach motivierenden und aktuellen Vortragsthemen für Ihre Veranstaltung?
[Hier](#) finden Sie die aktuellen Themen von Hermann Scherer.

7. Menschen. Märkte. Motive.



Ein Seminarerlebnis der Spitzenklasse. Referenten, die im deutschsprachigen Raum kaum öffentlich zu sehen sind in drei Ein-Tages-Seminaren in der Reihe „Menschen. Märkte. Motive.“ zu sensationellen Konditionen.

20. Oktober: Prof. Samy Molcho, Körpersprache

21. Oktober: Hermann Scherer, Spielregeln für die Märkte von morgen

22. Oktober: Dr. Reinhard K. Sprenger über seine Bestseller

Weitere Infos finden Sie [hier](#).

Anmelden können Sie sich [hier](#) (Im Internet sparen Sie die Tagungspauschale)

8. erLESENene Weiterbildung



Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Sie nicht das bekommen, was Sie verdienen? Dann gibt es erLESENene Weiterbildung, ausgezeichnet mit dem Comenius Siegel für exemplarische Bildungsmedien der Gesellschaft für Pädagogik und Informationen.

"Sie bekommen nicht, was Sie verdienen, sondern was Sie verhandeln"

Die FAZ schreibt über dieses 128-seitige Buch „...vermittelt Hermann Scherer, worauf es einem Profi in geschäftlichen Verhandlungen ankommen sollte. Das Bändchen ist eher für Fortgeschrittene geeignet als für blutjunge Anfänger. Ein Service des Verlages: über ein Passwort, das im Buch steht, kann sich der Leser auf der Internet-Seite www.book-at-web.de einloggen und sich dort kostenlos noch mehr Informationen zum Thema Beruf und Karriere holen.“

Hier können Sie es bei amazon.de für 15,90 bestellen.

9. Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer sowie Dozent an mehreren Hochschulen und des Managementseminars der Universität St. Gallen. Er wurde mit dem „Excellence Award“ und dem „Top 100 Excellent Speaker“ ausgezeichnet. Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen...“ und das Magazin Focus zählt ihn zu den „10 Erfolgsmachern“ in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhaft, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Die Themen Unternehmenserfolg und persönlicher Erfolg stehen im Zentrum der Vorträge. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.

▶ Profil

▶ Pressestimmen

▶ Vortragsthemen

▶ Referenzen

▶ Veranstaltungstermine

▶ Kundenstimmen

▶ Bücher

Dieser News-to-use-letter wurde an Sie versandt, weil Sie sich bei Unternehmen Erfolg oder Hermann Scherer mit der E-Mail Adresse **email** eingetragen haben.

Wenn Sie den Newsletter künftig nicht mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte [hier](#).

Wenn Sie Ihre persönlichen Angaben oder Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten, klicken Sie bitte [hier](#).

Sollten Sie bei dieser E-Mail Darstellungsprobleme haben, klicken Sie bitte [hier](#).

Fotos: www.effectivemeetings.com, www.hermannscherer.de, www.fujitsu-siemens.de, www.book-at-web.de

Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden. Natürlich freuen wir uns auch über Ihren Anruf oder Ihr Fax.

Adresse, Impressum und

Copyright 2005:

Hermann Scherer

Ismaninger Straße 47

D-85356 Freising

Tel: +49.(0)8161.9919.0

Fax: +49.(0)8161.9919.19

E-Mail: info@hermannscherer.de

www.hermannscherer.de

Haftungshinweis:

Unternehmen Erfolg übernimmt keine Haftung oder Garantie für die Inhalte externer Links; für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

powered by  mailingwork