



Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 03
August 2005

Sehr geehrte Damen und Herren,

neulich am Flughafen traf ich eine alte Schulfreundin. Michaela war immer sehr beliebt gewesen und der Typ Frau, die immer wusste, wo die besten Partys steigen. Auch jetzt scheint sie ihr Leben in der Hand zu haben. Sie hat einen guten Job, und was in München noch schwieriger ist, eine tolle Wohnung zu annehmbarem Preis gefunden. Wie sie das geschafft hat? „Habe ich über mein Netzwerk bekommen.“ war ihre selbstverständliche Antwort dazu. Dabei ist wieder einmal klar geworden, dass Michaela nicht nur ein ungewöhnlich sympathischer Mensch, sondern auch eine exzellente Beziehungsmanagerin ist.

Wie wichtig gute Beziehungen sind, genau darum geht es in dem Buch, das ich gerade schreibe. Und da man nie genug davon haben kann, gibt es unten eine gute und seltene Möglichkeit neue Kontakte zu knüpfen.





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 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 Antworten auf den letzten Letter: So erleben Sie effektive Meetings | mehr Information |
| 02 Die Macht von Beziehungen | mehr Information |
| 03 So knüpfen Sie gute Kontakte bei Veranstaltungen | mehr Information |
| 04 Was hat ein Berliner Falafelverkäufer mit Marlon Brando zu tun? | mehr Information |
| 05 Kontakte zu verschenken | mehr Information |
| 06 Kalender von Hermann Scherer | mehr Information |
| 07 Menschen. Märkte. Motive. | mehr Information |
| 08 erLESENe 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.hermannscherer.de
	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. Antworten auf den letzten Letter: So erleben Sie effektive Meetings

In weniger als zwölf Minuten nach Versenden des letzten Letters bekam ich die ersten drei Antworten mit Meetingtipps von Frau Bielke-Schüßler, Frau Balsler-Hahn und Herrn Brandes. Aus diesen und vielen weiteren Zuschriften, habe ich Ihnen die wichtigsten Punkte für effektive Meetings zusammengestellt:

- Themen mit Hintergrundinformationen müssen vorher allen Teilnehmenden zur Vorbereitung zugänglich gemacht werden
- Zeitrahmen und die einzelnen Punkte werden im Vorfeld festgelegt
- Einhalten von internen Spielregeln (wie Pünktlichkeit, Redezeit, Vorbereitung) und Konsequenzen bei Nichtbeachtung
- Es gibt einen Meetingleiter, der auf die Einhaltung der Spielregeln achtet
- Jeder Redebeitrag wird auf 3 Minuten begrenzt
- Gute Protokollierung: Wer hat was bis wann zu erledigen
- Ein Meeting wird humorvoll eingeleitet, das steigert die Aufmerksamkeit
- Statt endlosen Sitzungen werden die Meetings im **Stehen** abgehalten!!!

Die ganzen Tipps, die wir noch zum Thema Präsentationen erhalten haben, verrate ich Ihnen ein anderes Mal – versprochen!

2. Die Macht von Beziehungen



Wussten Sie schon, dass in den USA mittlerweile 70 % der Stellen über Empfehlungen vergeben werden? Auch in Deutschland ist dieser Trend zunehmend zu beobachten. So gibt es immer mehr Unternehmen, die Mitarbeiterempfehlungsprogramme installieren. Empfiehlt ein Mitarbeiter einen Bewerber, der dann angestellt wird, wird er für die Empfehlung belohnt. Der Vorteil für den Arbeitgeber liegt auf der Hand: Zum einen können Kosten und Zeit für die Stellensuche eingespart werden, zum anderen „kauft man nicht die Katze im Sack“. Die Wahrscheinlichkeit, dass ich mit der Empfehlung eines guten Mitarbeiters zufrieden sein werde, ist hoch.

Aber auch für Selbstständige sind Beziehungen sehr lohnend. So wurde festgestellt, dass die Erfolgchancen über eine Empfehlung einen Auftrag zu bekommen um 80 % höher sind als ohne.

3. So knüpfen Sie gute Kontakte bei Veranstaltungen



Damit Sie auf Veranstaltungen gute Kontakte knüpfen können finden Sie hier eine Checkliste zur Vorbereitung auf eine Veranstaltung:

- Finden Sie vorher heraus, wer anwesend sein wird.
- Erscheinen Sie frühzeitig.
- Bringen Sie viele Visitenkarten mit.
- Suchen Sie sich passende Interessenten aus.
- Bereiten Sie einen <30-Sekunden-Werbespot> vor.
- Lernen Sie Namen auswendig und benutzen Sie sie.
- Rauchen, trinken oder essen Sie nicht während der Gespräche.
- Verschenden Sie keine Zeit mit Nicht-Interessenten.
- Seien Sie lebendig und fröhlich.
- Halten Sie sich zu Anfang und Ende der Veranstaltung nahe am Eingang.
- Verbringen Sie 2/3 der Zeit mit Ihnen unbekanntem Personen.
- Erfahren Sie etwas über Ihren Gesprächspartner, ehe Sie von sich reden.
- Sorgen Sie für Rapport. Verkaufen Sie nicht bei diesem Anlass.
- Notieren Sie Wichtiges sofort auf der Rückseite der erhaltenen Visitenkarten.

Wenn Sie das gleich einmal ausprobieren möchten, dann lade ich Sie herzlich zu dem Business-Dinner des Rotary Clubs München Flughafen ein. Sie müssen kein Rotarier sein um herzlich willkommen zu sein. Weitere Infos unter Punkt 6!

4. Was hat ein Berliner Falafelverkäufer mit Marlon Brando zu tun?



„Die Welt ist ein Dorf“. Tatsächlich ist es manchmal überraschend, mit wem man alles gemeinsame Bekannte teilt. So kam der Soziologe Stanley Milgram (www.stanleymilgram.com) bereits in den 60er-Jahren darauf, dass wir über maximal sechs Schritte mit allen Menschen auf der Erde verbunden sein sollen – und das sind immerhin gut sechs Milliarden. Aktuelle Studien an der Columbia University bestätigen das. So gelang es den Versuchsteilnehmern grundsätzlich via E-Mail-Weiterleitung an ihre Bekannten eine Verbindung zu den zugewiesenen Zielpersonen herzustellen. (<http://smallworld.columbia.edu>). Die Six Degrees of Separation oder die sechs Grade, die sechs Stufen der Trennung heißt diese mehrfach untersuchte These. Von dem Phänomen ausgehend, unternahm „Die Zeit“ im Jahre 1999 das Experiment, eine Verbindung zwischen dem Berliner Falafelverkäufer und Theaterregisseur Salah ben Ghaly und seinem Idol und Lieblingsschauspieler Marlon Brando herzustellen. Ziel war es, dass sich Marlon Brando persönlich bei seinem großen Fan meldet. **Lesen Sie selbst**

5. Kontakte zu verschenken

Wo haben Sie schon die Macht von Beziehungen erlebt? Welchen Nutzen haben Sie selbst oder Menschen aus Ihrer Umgebung durch Beziehungsmanagement bezogen? Und wie konnten Sie anderen helfen?

Ihre Erlebnisse sind mir ein paar gute Kontakte wert. Die ersten drei Leser, die mir ein solches Beispiel **mailen** lade ich zum Business-Dinner des Rotary Clubs München Flughafen am 22. November ein.

6. Kalender von Hermann Scherer



Um besondere Netzwerke aufzubauen empfiehlt sich das Business-Dinner mit Hermann Scherer:



Business-Dinner des Rotary Clubs München Flughafen am 22. November um 19.30 Uhr in der Tenne (Neuer Airbräu Saal) München Airport Center im Flughafen München. Das Business-Dinner ist eine „Erfindung“ der Flughafen-Rotarier. Zu einem erlesenen Dreigang-Menü mit Begrüßungscocktail wird diesmal ein Vortrag von Hermann Scherer „serviert“. Eintritt inklusive Menü 38,00 Euro. Der Erlös des Abends wird jeweils einem guten Zweck zugeführt. Tickets für das Business-Dinner des Rotary Clubs München Flughafen gibt es – auch für Nicht-Mitglieder - bei tickets@rotary.net

Alle Veranstaltungstermine finden Sie [hier](#).

Möchten Sie weitere Infos – oder an einer der Veranstaltungen teilnehmen?

Dann kontaktieren Sie bitte Leni Stimmelmayr 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 \

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



Aus der Amazon.de-Redaktion: Die Erfolgsmacher ist eine Art "Best of" der Selbstoptimierungstipps - und spart dem Leser damit Zeit, Geld und Regalplatz. Zehn der bekanntesten deutschsprachigen Ratgeberautoren präsentieren darin ihr jeweiliges Spezialgebiet: Sabine Asgodom referiert über Lebensziele und Selbstvermarktung, Marco von Münchhausen über Tricks und Taktiken des inneren Schweinehunds. Lothar Seiwert gibt über Zeitmanagement der neusten Generation Auskunft, das er mit dem Thema Work-Life-Balance verknüpft und „Life Leadership“ getauft hat, Sprenger über das Prinzip Selbstverantwortung und Vertrauen.

Hier können Sie es bei [amazon.de](#) für 19,90 bestellen.

9. Hermann Scherer

Der Businessexperte baute nach dem Studium mehrere eigene Unternehmen auf, die alle zum Marktführer wurden oder sich unter den Top 100 des deutschen Handels platzierten. Parallel dazu war er 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 St. Galler Management Seminars 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

▶ Vortragsthemen

▶ Veranstaltungstermine

▶ Bücher

▶ Pressestimmen

▶ Referenzen

▶ Kundenstimmen

.....
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.rotary.de, www.hermannscherer.de, www.campus.de, www.unternehmen-erfolg.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 