



Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 04
September 2005

Sehr geehrte Damen und Herren ,

diesen Sommer durfte ich wieder in einer der aggressivsten Businessregionen der Welt verbringen, in New York. Es gibt wohl kaum eine Stadt, in der Trends so deutlich und ausgeprägt sind. Ich habe mich für Sie auf die Suche nach Ideen und Besonderheiten gemacht und war unter anderem auf den Straßen, in Stores, Theatern, Universitäten und Kirchen unterwegs.





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	Trends aus New York	mehr Information
02	Gehen Sie sonntags in die Kirche?	mehr Information
03	Tragen Sie schon gelb?	mehr Information
04	Zusatztermin von Prof. Samy Molcho	mehr Information
05	Seminartour von Hermann Scherer	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. Trends aus New York



Es wird Ihnen wahrscheinlich schwer fallen in New York jemanden anzusprechen oder kennen zu lernen. Man wird Sie auch mit den besten Englisch-Kenntnissen kaum verstehen, nicht einmal hören. Wie auch, wenn wirklich fast jeder den Walkman-Nachfolger iPod in den Ohren hat, der das Straßenbild verändert hat. Und es gibt schon wieder einen neuen, den iPod nano. [mehr ...](#)

Logische Folgerung: Ohne Kontakte bleibt New York die Stadt mit den meisten Singles weltweit. Da hilft nur eines: Ein gemütlicher DVD-Abend zuhause und von der Liebe mit Happy End träumen. Das haben auch die Filmemacher erkannt und ein Produkt differenziert. Jetzt gibt es den bekannten Film "Titanic" auf DVD neu aufgelegt mit einem alternativen Ende. Der gleiche Film, nur die letzten neun Minuten sind verändert. Dürfen wir auf ein Happy End hoffen?

Und falls Sie sich gar nicht mehr aus dem Haus bewegen wollen, so bietet Ihnen der Buchhändler Barnes and Noble in Manhattan eine Lieferung am Nachmittag wenn Sie bis 11.00 Uhr vormittags bestellen. Das Büro müssen Sie sowieso nicht mehr verlassen, immerhin bietet mittlerweile auch McDonald's Lieferung



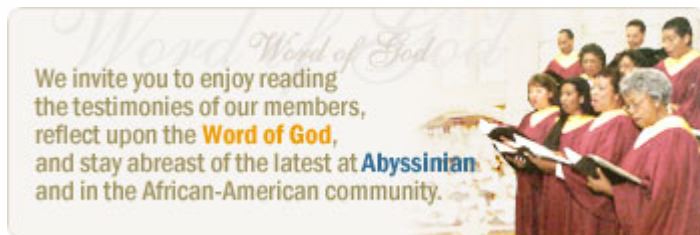
Dabei macht es Spaß in New York zu shoppen. Viele Geschäfte sind mehrfach ausgezeichnete, architektonische Reingucker. Zum Beispiel der **Flagship Store von Prada**, 575 Broadway in SoHo, der einer Skateboard-Halfpipe nachempfunden ist. Cool sind die intelligenten Umkleidekabinen, die den an der Kleidung angebrachten Chip erkennen und somit genau wissen, welches Kleidungsstück Sie gerade anprobieren. Mit diesen Informationen startet der Flachbettbildschirm und spielt Ihnen in der Umkleide genau den Ausschnitt der letzten Modenschau mit "Ihrem" Kleidungsstück vor. Schlaun, oder?

Weniger durch Technik, mehr durch "Corporate Fashion" überzeugt der verführerische **Dessous-Laden Agent Provocateur**. Falls Sie Hilfe bei der Auswahl der Kleidungsstücke benötigen oder Sie sich das Ganze nicht so richtig vorstellen können, so wundern Sie sich bitte nicht, wenn die reizende Verkäuferin freizügig den rosa Kittel öffnet um Ihnen die Ware genau vorzuführen.

Neben Spielzeug für Erwachsene gibt es das weltgrößte Spielwarengeschäft für die Kleinen. Neben einem zweistöckigen Haus für Barbie finden Sie darin auch ein fast haushohes Riesenrad und einen immerhin fünf Tonnen schweren animierten T-Rex-Dinosaurier. [mehr ...](#)

Wenn Ihnen all diese Eindrücke zu viel sind, dann gehen Sie doch zum chillen und feiern auf die trendige Terrasse des [Hudson Hotel](#).

2. Gehen Sie sonntags in die Kirche?



Warum scheinen in den deutschen Kirchen die Besucherzahlen immer weiter nach unten zu gehen, während die Kirchen in Harlem aus allen Nähten platzen? Obwohl die

Kirchen in Harlem während eines einzigen Gottesdienstes drei Mal einen Grund finden den Spendenkorb herumgehen zu lassen, steigt die Besucherzahl des über zwei Stunden dauernden Gottesdienstes stetig. Die Gemeindeglieder kommen sonntags regelmäßig und die wenigen Fehlenden entschuldigen sich für die Abwesenheit. Jedem Besucher wird sogar eine Kopie der Abwesenheitsliste ausgehändigt. Zusätzlich suchen bis zu 400 Touristen jeden Sonntag einen Platz. Ein wirklich unbeschreibliches Erlebnis, das aus einer Kombination von hingebungsvollem Gebet, mitreißendem Gesang und einer Predigt, die jeden Motivationstrainer müde erscheinen lässt, besteht.

So schreibt die Canaan Baptist Church of Christ, 132 West 116. Street, Harlem New York: We welcome you to the "Canaan Experience." Our services are intentionally spirited and full of the vitality traditional to the Black religious experience. The combination of good music and powerful preaching produces a worship experience that is intellectually challenging as well as emotionally satisfying. [mehr ...](#)

3. Tragen Sie schon gelb?

Die [Lance Armstrong Foundation](#) hat die gelben Armbänder erfunden, die eine Gemeinschaft im Kampf gegen Krebs und Hoffnung für diejenigen, die Krebs haben, signalisieren sollen. Einige Originalbänder habe ich mitgebracht. Haben Sie Lust 5 EUR für einen guten Zweck zu spenden, dann senden Sie uns eine kurze Mail an info@unternehmen-erfolg.de und Sie erhalten zwei dieser Armbänder, so lange der Vorrat reicht, frei Haus.

4. Zusatztermin mit Prof. Samy Molcho, Körpersprache



Die Nachfrage war enorm, die Beschwerden vieler Kunden in unserem Call-Center häuften sich. Warum? Wir waren wieder einmal viel zu früh ausverkauft und konnten viele Anmeldungen nicht mehr berücksichtigen. So viele wollten Samy Molcho mit seinem Thema Körpersprache erleben. Wir haben ihn angerufen und einen neuen Termin gefunden. Sie können ihn nun in einem Ein-Tages-Seminar am 20. Oktober in München erleben. Die ersten 10 erhalten dieses Seminar für nur 290 EUR zzgl. Tagungspauschale.

Gleiches gilt für Dr. Reinhard K. Sprenger am 22. Oktober. Anmeldungen nur **per E-Mail** und nur so lange Plätze frei sind.

5. Seminartour von Hermann Scherer in Deutschland

Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen.

In der Zukunft, die von der Attention Economy geprägt sein wird, reicht Qualität allein nicht aus, um im Verdrängungswettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern. Wer nicht auffällt, fällt weg. Qualität findet im Kundenkopf statt. Was nützt es, gut zu sein, wenn niemand es weiß? Was nützt es besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen? Es gibt zwei Möglichkeiten: Differenzieren oder verlieren! Nur mit der richtigen Positionierung, einem "unwiderstehlichen" Angebot und neuen Zugangswegen zu neuen Kunden lassen sich Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen.

- Die neuen Trends im Kunden- und Konsumverhalten
- Guerilla-Marketing – Neue Wege zu neuen Kunden
- Sind Sie und Ihre schriftlichen oder kommunikativen Angebote unwiderstehlich?
- Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer Verkaufen im
- Verdrängungswettbewerb (Preis-)Verhandlung und Verhandlungspsychologie im Verkauf.

06. Oktober in Bayreuth, SchmidtColleg
[jetzt anmelden](#)

17. Oktober bei Köln, Nordwest
[jetzt anmelden](#)

21. Oktober in München nahe Flughafen, Unternehmen Erfolg
[jetzt anmelden](#)

6. Kalender von Hermann Scherer



 **STEINBEIS**
Career Center

03. und 04. Oktober 2005

Seminar: Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
Steinbeis Career Center, Stuttgart

  **Saarbrücker Zeitung**

05. Oktober 2005

Vortrag: Mit Leidenschaft zum (Unternehmens-)Erfolg
Impulse 2005/2006, BMW, Saarbrücker Zeitung, Unternehmen Erfolg



06. Oktober 2005
Seminar: Neue Wege zu neuen Kunden
SchmidtColleg, Bayreuth



06. Oktober 2005
Vortrag: Mit Leidenschaft zum (Unternehmens-)Erfolg
Impulse 2005/2006, BMW, Saarbrücker Zeitung, Unternehmen Erfolg



11. Oktober 2005
Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Schober Information Services GmbH, Neckarwestheim



11. Oktober 2005
Vortrag: Sie sind gut und keiner weiss es – Argumente schlagen Rabatte
gdbm Region Nord e.V., Hannover



12. Oktober 2005
Beratung: Consultative Selling
Powerhydraulik Schlagenhauf, Stuttgart



13. Oktober 2005
Vortrag: Die kleinen Saboteure
Tagung Volksbank Lahr eG, Bonn



14. – 15. Oktober 2005
Präsentations-Training: Wirkung. Immer. Überall.
Unternehmen Erfolg, München



15. Oktober 2005
Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Mateco AG, Hamburg



17. Oktober 2005
Seminar: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Nordwest Handel AG, Hagen



18. Oktober 2005
Vortrag: Die kleinen Saboteure
Wunder Personaldienstleistungen GmbH, Lübbecke



19. – 21. Oktober 2005
Abschlussprüfungen: Executive MBA in Entrepreneurial Management Steinbeis
Hochschule Berlin, Berlin



20. Oktober 2005
Seminar: Menschen. Märkte. Motive., Professor Samy Molcho
Unternehmen Erfolg, München



21. Oktober 2005
Seminar: Menschen. Märkte. Motive., Hermann Scherer
Unternehmen Erfolg, München



22. Oktober 2005
Seminar: Menschen. Märkte. Motive., Dr. Reinhard Sprenger
Unternehmen Erfolg, München



24. Oktober 2005
Seminar: Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
Ressourcing Akademie AG, CH-Zürich



26. Oktober 2005
Vortrag: Sie bekommen nicht das, was Sie verdienen, sondern das, was Sie verhandeln!
HL-Baustoff, Glauchau



27. Oktober 2005
Vortrag: Die kleinen Saboteure
Volksbank Villingen, Bad Dürkheim



28. – 29. Oktober 2005
Vorlesung: Markt und Marketing
St. Galler Management Seminar

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



Der Mediziner und Wirtschaftswissenschaftler Cay von Fournier hat ein Buch speziell für die Praxis mittelständischer Unternehmen geschrieben. Darin vermittelt er zehn einfache Grundregeln, die im Tagesgeschäft direkt umsetzbar sind und langfristig Erfolg schaffen, denn: Der Autor hat die "Gesundheit" des Unternehmens im Blick und nicht etwa den schnellen Gewinn.

Die 10 Gebote für ein gesundes Unternehmen - Wie Sie langfristig Erfolg schaffen

Hier können Sie das Buch (245 Seiten) bei [amazon.de](#) für 24,90 EUR 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

▶ 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.apple.com, www.galinsky.com, www.agentprovocateur.com,
www.toysrustimesquare.com, www.hudsonhotel.com, www.abyssinian.org,
www.wearyellow.com, www.unternehmen-erfolg.de, www.hermannscherer.de,
www.campus.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**