



Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 07
März 2006

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Idee, die Sie heute haben, ist in circa vier Jahren veraltet.
Sie haben die ganze Welt als Wettbewerber.
Im Wettbewerb um gute Ideen. Und deren Umsetzung!
Was Sie kaufen können, müssen Sie nicht erfinden.
Finden Sie heraus, wo das Problem liegt.
Suchen Sie nicht die Perfektion, suchen Sie den Anfang.
Lieber mit 98 % starten - als zwei Jahre zu spät.
Perfektion ist Zeitlupe, Fantasie ist Lichtgeschwindigkeit.
Vorstellungskraft ist Vorschau auf die kommenden Attraktionen des Lebens.
Vorstellungskraft ist wichtiger als Wissen.
Wenn Sie es sich vorstellen können, dann können Sie es tun.
Was haben Sie sich heute schon vorgestellt?
Wie schnell waren Sie heute?
Wovon träumen Sie?





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	Gute Ideen hätten wir ja	mehr Information
02	Die Idee hinter Win-Win-Verhandlungen	mehr Information
03	Beim Lachen haben wir viele gute Ideen!	mehr Information
04	Gute Ideen	mehr Information
05	Dr. Reinhard Sprenger live	mehr Information
06	erLESENe Weiterbildung	mehr Information
07	Verkaufen im Verdrängungswettbewerb	mehr Information
08	Hermann Scherer	mehr Information
09	Kalender von Hermann Scherer	mehr Information
10	Der letzte Satz	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

01. Gute Ideen hätten wir ja

Zweifellos sind wir in Deutschland Innovationsweltmeister - zumindest so lange wir die klugen Köpfe an unser Land binden können. Immerhin haben wir schon eine ganze Menge erfunden. Nur mit der Vermarktung waren wir nicht schnell genug.

In Deutschland erfunden:

- Telefax (Hell, 1929)
- Computer (Zuse, 1941)
- Kreiskolbenmotor (Wankel, 1957)
- Elektronischer Uhrenantrieb (Diehl, 1964)
- Video 2000 (Grundig, 1969)
- Mikroprozessoren (Olympia, 1973)
- Compact Disc (Philips/Grundig, 1974)
- Anti-Tumormittel Interferon (Bioferon, 1983)
- MP3-Standard (Fraunhofer IIS, 1998)

vermarktet in:

- Japan
- USA / Japan
- Japan
- Japan/Hongkong
- Japan
- USA/Japan
- Japan
- USA
- Frankreich/Japan

02. Die Idee hinter Win-Win-Verhandlungen



In Verhandlungen ist ja gerne von Win-Win-Lösungen die Rede. Ist das in einer Gesellschaft, die alles noch ein wenig billiger haben will möglich? Sie werden nun argumentieren: "Ich verkaufe etwas und will dafür den höchstmöglichen Preis erzielen, während der Kunde den möglichst niedrigsten Preis erzielen will. Wie können da beide gewinnen?"

Bedeutet Win-Win wirklich, dass beide Seiten gewinnen? Zumindest in der Wahrnehmung, denn subjektiv wünschen

sich viele ein Win-Lose-Ergebnis – natürlich zu ihren Gunsten. In einem solchen Fall kann es aus verhandlungspsychologischer Sicht klug sein das Gegenüber glauben zu lassen, dass er Ihnen den letzten Cent aus der Tasche gezogen hat. Was ja nicht heißt, dass dem tatsächlich so sein muss!

Eine Win-Win-Lösung ist oftmals über ein Win-Lose-Gefühl erreichbar. Das Gefühl ist uns wichtig. Eben "extrem preisgünstig"!

03. Beim Lachen haben wir viele gute Ideen!



Lachen regt die Kreativität an, lässt uns leichter von schwierigen Situationen distanzieren und die Welt in einem objektiveren Licht sehen, wodurch neue Ideen sprudeln können. Festgefahrene Verhaltensmuster können durch Humor leichter abgelegt werden und ermöglichen uns Neues zu entdecken. So die Gelotologie, die Wissenschaft vom Lachen, die auch die Wichtigkeit des Lachens in Lernprozessen, zum Beispiel in Vorträgen betont.

In Heilprozessen ist die Wirkung längst bekannt. Und anscheinend hat der Spaß auch zu einer guten Idee geführt, wie man das Geld dafür bekommen kann:

Das Recyclingprogramm www.recycling4smile.de bietet Unternehmen, öffentlichen Einrichtungen und Schulen die kostenlose Rücknahme ihrer gebrauchten Original-Druckerpatronen und Laserkartuschen. Statt in der Mülltonne zu landen, werden diese in ROTE NASEN Boxen gesammelt und einem Recyclingkreislauf in Deutschland zugeführt. Für die teilnehmenden Organisationen entstehen weder zusätzlicher Aufwand, noch Kosten!

.....

04. Gute Idee



Wie oft haben wir gute Ideen und realisieren Sie nicht, weil Unterstützung und Zeit fehlt. Gerade nach einem Seminar hören viele Teilnehmer von den Kollegen Worte wie: "Oh, Chef war auf einem Seminar - bis 10.00 Uhr ist der auch wieder normal" oder die Reaktion auf gute Ideen: "Gute Idee - machen wir auch nicht". Und schnell versanden die guten Vorsätze im Meer des Alltags. Umso wichtiger ist die schnelle Umsetzung, bei der sich jedoch die meisten vor einem großen

Berg wieder finden.

Machen Sie es wie der Internet-Englisch-Kurs www.owad.de. Statt einer Vielzahl von Wörtern erhalten Sie nur ein Wort pro Tag, eben One Word A Day statt einen großen Sprachkurs zu buchen.

Machen Sie es mit Ihren Ideen doch ähnlich. Statt große Ideen irgendwann einmal zu realisieren gilt es täglich einige Minuten für die Ideen zu verwenden. Täglich wenige Minuten an guten Ideen zu arbeiten ist mehr wert als die großen Projekte immer auf morgen zu verschieben. Sie wissen ja: "Morgen ist der Tag, der niemals stattfindet". Und ein neues Wort pro Tag ist ebenfalls mehr wert als 10.000 Worte in einer Urlaubs-Woche, die niemals stattfinden wird. Ähnlich ging es mir damals mit meiner Idee Bill Clinton nach Deutschland zu holen. Aber davon lesen Sie mehr in meinem neuen Buch unter Punkt 6.

.....

05. Dr. Reinhard K. Sprenger live (Er hat viele gute Ideen)

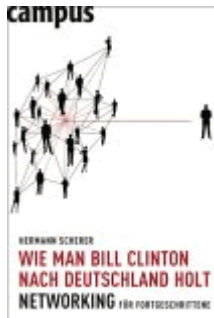


"Wenn ein Managementberater in den letzten Jahren wirklich etwas bewegt hat, dann ist das Reinhard Sprenger." schreibt die Neue Züricher Zeitung. Mit [Unternehmen Erfolg](#) können Sie ihn nun deutschlandweit erleben. Die Leser des News-to-use-Letters können einen knapp zweistündigen Abendvortrag jeweils von 19.30 bis 21.15 Uhr für 49 Euro erleben.

20.03.06 in München
22.03.06 in Berlin
23.03.06 in Hamburg
28.03.06 in Köln

Anmelden können Sie sich mit dem Stichwort "Gute Ideen" direkt unter info@unternehmen-erfolg.de

06. erLESENe Weiterbildung – mit Zusatzgeschenk



"Hier ist meine Karte." "Ja, danke, ich rufe Sie dann an." "1000 Mal gehört und 1000 Mal ist nichts passiert ..." Denn der bloße Austausch von Visitenkarten auf zahllosen Business-Partys hat mit echtem, inspiriertem Networking nichts zu tun!

All die Erfahrungen rund ums Networking und die spannenden Geschichte mit Bill Clinton habe ich in dem neuen Buch "[Wie man Bill Clinton nach Deutschland holt - Networking für Fortgeschrittene](#)" beschrieben.

Und Sie bekommen das Buch mit ZUSATZGESCHENK. Sollten Sie innerhalb der nächsten 7 Tage dieses Buch bei amazon.de für 24,90 EUR bestellen (und die Bestellbestätigung an Y.Rebling@unternehmen-erfolg.de mailen), dann erhalten Sie von uns das neue Buch "Unternehmensführerschein" (24,90 EUR) mit 250 Seiten und das Hörbuch "Spielregeln für die Pole-Position" beide kostenlos frei Haus.

07. Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

Das einzige öffentliche Ein-Tages-Seminar im ersten Halbjahr 2006 findet in Kooperation mit dem [SchmidtColleg](#) am 30. März 2006 von 9.00 bis 18.00 Uhr in Bayreuth statt.

Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

- Der Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Ihren Umsatzrekord
- Neue Wege zu neuen Kunden
- Professionelle Angebotserstellung
- Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer
- Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
- (Preis-)Verhandlung und Verhandlungspsychologie im Verkauf

Detaillierte Infos finden Sie [hier](#) und im anhängenden PDF mit dem Sie sich per Fax oder Mail an Y.Rebling@unternehmen-erfolg.de anmelden können.

08. 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 Management-Seminars der Universität St. Gallen. Das Magazin Focus zählt ihn zu den "10 Erfolgsmachern" in Deutschland. Seine rhetorisch brillanten Vorträge und seine lebhafteste, anschauliche Redekunst sorgen dafür, dass der Inhalt seiner Vorträge lange bei den Zuhörern nachwirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten von morgen erreichen lässt.

[▶ Profil](#)

Hermann Scherer zählt zu den „Top 100 Excellent Speaker“ und wurde unter anderem mit dem „Excellence Award“ ausgezeichnet.

[▶ Weitere Auszeichnungen](#)

Die Themen Unternehmenserfolg und persönlicher Erfolg stehen im Zentrum der Vorträge. Vorträge jenseits vom Mittelmaß voller Esprit und Begeisterung.

[▶ Aktuelle Themen](#)

Die Süddeutsche Zeitung schreibt: „Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt - bei Marktführern und solchen, die es werden wollen...“

[▶ Weitere Pressestimmen](#)

Viele Marktführer und solche die es werden wollen.

[▶ Weitere Referenzen](#)

„Es war ein grandioser Vortrag!“ meinte Christa Nohe, VCN Veranstaltungsorganisation

[▶ Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

09. Kalender von Hermann Scherer



INDUSTRIEHANSA

10. März 2006

Vortrag: Verkauf und Verkaufsmotivation

IndustrieHansa Consulting & Engineering GmbH, Feldkirchen



11. März 2006

Vortrag: Mit Mut und Leidenschaft zu mehr persönlichem und unternehmerischen Erfolg

Ideenmärkte der Maritim Hotels, Timmendorfer Strand



12. März 2006

Vortrag: Neue Chancen durch neue Ideen

Hilton Vienna, A-Bad Tatzmannsdorf



12. März 2006

Seminar: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen

Genossenschaftsverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Tonbach



13. März 2006

Seminar: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen

Genossenschaftsverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Tonbach

Seminar: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen

Genossenschaftsverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Tonbach



14. März 2006

Seminar: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen
Genossenschaftsverband der Volks- und Raiffeisenbanken, Tonbach



21. März 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen
Vortragsveranstaltung, Redner & Perspektiven, CSA, Düsseldorf



23. März 2006

Vortrag: Kontrakte durch Kontakte
Herweck AG, Frankfurt



24. März 2006

Vortrag: Die kleinen Saboteure
Helaba Trust Beratungs- und Management GmbH, Friedewald



24. März 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen
Mitarbeiterveranstaltung, Telebinder



25. März 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von Morgen
E-Plus, Frankfurt



27. März 2006

Vortrag: Unternehmenserfolg
17. Tourismusforum der Alpenregionen, A-Ischgl



29. März 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Deutsche Bahn, Berlin



30. März 2006

Seminar: Verkaufen im Verdrängungswettbewerb
Frühjahrs-CollegTage, SchmidtColleg, Bayreuth



31. März 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Deutscher Verkaufs- und Vertriebsleiterkongress, München



31. März 2006

Vortrag: Mutiges Management für die Märkte von morgen
Ostseekongress, Rostock



03. April 2006

Beratung: Wirkung. Immer. Überall.
GC Graphic-Consult, München

DONAUKURIER

04. April 2006

Vortrag. Spielregeln für die Pole Position in den Märkten von morgen
Donaukurier, Ingoldstadt



05. April 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Frankfurter Rundschau und IHK Frankfurt, Frankfurt



06. April 2006

Vortrag: Spielregeln für die Pole-Position in den Märkten von morgen
Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart



10. April

Beratung: Wirkung. Immer. Überall.
GC Graphic-Consult, München

Möchten Sie weitere Infos – oder an einer der Veranstaltungen teilnehmen?
Dann kontaktieren Sie bitte Yvonn Rebling per Telefon unter 08161/9919-30 oder [Email](#). Wir reservieren Ihnen gerne einen Platz.

Weitere Veranstaltungstermine finden Sie [hier](#).

.....

10. Des Rätsels Lösung von letzten News-to-use-Letter:

Logisch, die sicherste Strategie für A ist es in die Luft zu schießen. In diesem Fall wird B auf C schießen, und wenn er daneben schießt wird C schießen und B töten. Dann kommt die zweite Runde und A ist wieder dran. Weil nur noch eine Person übrig ist seine Überlebenschance mindestens 30 Prozent. Das ist die Wahrscheinlichkeit mit der er den verbleibenden Gegner erwischt. Rätsel vergessen? Das finden Sie in unserem [Newsletterarchiv](#).

.....

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.silbergestalten.de, www.rotenasen.de, www.hermannscherer.de,
www.sprenger.com, 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 2006:

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.