



Hermann Scherer Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 10
Februar 2007

Sehr geehrte Damen und Herren,

aus dem Fußball wissen wir, dass Angriffe über die Mitte selten zum Erfolg führen. Denn in der Mitte sind die Räume eng. Dort haben die Akteure keinen Platz ihre Leistung zu entfalten und behindern sich gegenseitig. Ein Prinzip, das sich direkt auf die Wirtschaft übertragen lässt: Denn nur wer das innovative "Spiel über die Flügel" beherrscht, kann in Zukunft noch gewinnen. Doch die meisten suchen die goldene Mitte und wer sie gefunden hat wundert sich, dass sie verstopft ist. Es ist reine Zeitverschwendung etwas Mittelmäßiges zu tun.

Deshalb finden wir jährlich für Sie nicht mittelmäßige, sondern außergewöhnliche Referenten, die wir Ihnen zum Jahresanfang vorstellen. So finden Sie in diesem Letter eine Vielzahl von hochkarätigen Vorträgen unter anderem von Prof. Samy Molcho, Prof. Dr. Hans-Olaf Henkel und 34 weitere, die Sie schon ab 39 Euro buchen können.





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	FOCUS Forum: Die Erfolgsmacher 2007	mehr Information
02	Wissensforum 2007 der Süddeutschen Zeitung in München	mehr Information
03	Forum Erfolg der Frankfurter Rundschau in Frankfurt.	mehr Information
04	DK Forum Wissen des DONAUKURIERS in Ingolstadt.	mehr Information
05	Denkanstöße 2007 der Stuttgarter Zeitung in Stuttgart.	mehr Information
06	Erfolgsimpulse 2007 des STANDARDS in Wien.	mehr Information
07	Verkaufen im Verdrängungswettbewerb.	mehr Information
08	erLESENe Weiterbildung.	mehr Information
09	Hermann Scherer.	mehr Information
10	Kalender von 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

01 FOCUS Forum: Die Erfolgsmacher 2007 in Berlin, Hamburg, Köln, München



Hubert Schwarz: Aus eigenem Antrieb
Walter Zimmermann: Effizienz - die clevere Abkürzung zum Erfolg
Urs Meier: Zwischen den Fronten
Oliver Geisselhart: Kopf oder Zettel?
Rolf H. Ruhleder: Feuerwerk der Rhetorik
Peter Kreuz / Anja Förster: Alles, außer gewöhnlich
Dieter Lange: Den Sieger erkennt man am Start - ...
Eckart v. Hirschhausen: Lachen. Lernen. Leisten.
Prof. Samy Molcho: Die Zunge kann lügen - der Körper nie
Hermann Scherer: Networking für Fortgeschrittene

Infos und Anmeldung mit 5% Online-Rabatt

02 Wissensforum 2007 der Süddeutschen Zeitung in München



Prof. Dr.-Ing. E.h. Hans-Olaf Henkel: Ethik des Erfolgs
Dr. Hans-Georg Häusel: Brain Script!
Lene Gammelgaard: Der Gipfel - eine Herausforderung!
Dieter Lange: Satte Löwen jagen nicht!
Ingrid Amon: Die Macht der Stimme
Prof. Dr. phil. Jens Weidner: Die Peperoni-Strategie
Prof Dr. Dr. Nikolaus Knoepffler: Mit Kant an die Börse?
Alexandra Altmann: Gesagt, getan!
Edgar K. Geffroy: Wettbewerb der Informationen
Klaus Kobjoll: Motivaction!

Infos und Anmeldung mit 5% Online-Rabatt

03 Forum Erfolg der Frankfurter Rundschau in Frankfurt



Hubert Schwarz: Aus eigenem Antrieb
Alexander Christiani: Neukundengewinnung: "Von 0 auf 100 in 30 Tagen"
Prof. Dr. phil. Jens Weidner: Die Peperoni-Strategie
Dieter Lange: Den Sieger erkennt man am Start - den Verlierer auch
Dr. Dr. Cay von Fournier: Die 10 Gebote für ein gesundes Unternehmen
Jens Corssen: Der Selbstentwickler
Klaus Kobjoll: Motivaction!
Dr. Hans-Georg Häusel: Brain Script!
Walter Zimmermann: Effizienz – die clevere Abkürzung zum Erfolg
Prof. Dr.-Ing. E. h. H.-O. Henkel: Ethik des Erfolgs

Infos und Anmeldung mit 5% Online-Rabatt

04 DK Forum Wissen des DONAUKURIERS in Ingolstadt



Hermann Scherer: Mit Leidenschaft zum (Unternehmens-) Erfolg
Oliver Geißelhart: "Kopf oder Zettel?"
Prof. Samy Molcho: Die Zunge kann lügen, der Körper nie
Dieter Lange: Den Sieger erkennt man am Start - den Verlierer auch
Rolf H. Ruhleder: Feuerwerk der Rhetorik
Prof. Dr. Jens Weidner: Die Peperoni-Strategie
Slatco Sterzenbach: 365 Tage fit
Sabine Hübner: Emotionen siegen. Immer?
Walter Zimmermann: Effizienz - die Abkürzung zum Erfolg
Dr. Marco Frh. v. Münchhausen: So zähmen Sie Ihren inneren Schweinehund

Infos und Anmeldung mit 5% Online-Rabatt

05 Denkanstöße 2007 der Stuttgarter Zeitung in Stuttgart



Peter Hahne: Schluss mit Lustig
Infos und Anmeldung mit 5% Online-Rabatt

06 Erfolgsimpulse 2007 des STANDARDS in Wien



Hans-Uwe Köhler: LoveSelling
Reinhold Messner: Berge versetzen
Antony Fedrigotti: Powerthinking
Ingrid Amon: Die Macht der Stimme
Prof. Dr. phil. Jens Weidner: Die Peperoni-Strategie
Sabine Asgodom: Greif nach den Sterne
Markus Hofmann: Ihr Gedächtnis - das 8. Weltwunder
Prof. Dr. Emil Hierhold: Präsentations-KRAFT durchsetzen
Dr. Michael Spitzbart: Power your life!
Prof. Samy Molcho: Die Zunge kann lügen - der Körper nie

.....T-Mobile

Infos und Anmeldung mit 5% Online-Rabatt

07 Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

Das öffentliche Ein-Tages-Seminar findet in Kooperation mit dem SchmidtColleg www.schmidtcolleg.de am 22. März 2007 von 9.00 bis 17.30 Uhr in Bayreuth mit folgenden Inhalten statt.

- 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](#) oder im nachfolgenden PDF mit dem Sie sich per Fax oder Mail an Y.Rebling@hermannscherer.de anmelden können.

PDF "Verkaufen im Verdrängungswettbewerb" [herunterladen](#) (834 kb)

08 erLESENe Weiterbildung



30 Minuten für cleveres Einkaufen

Sie legen Wert auf Marken und achten auf Qualität? Wer nur ungern bares Geld verschenkt, sollte clever verhandeln. Wie das geht erfahren Sie in diesem Buch, das Sie hier für 6,50 EUR bestellen können: [Buch bestellen](#)

09 Hermann Scherer

Der Businessexperte war internationaler Trainerausbilder und Manager of Instruction der weltweit größten Trainingsorganisation und Dozent an mehreren Hochschulen und des Managementseminars der Universität St. Gallen. Der Autor zahlreicher Bücher ist Mitglied im Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer 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. 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 mehrfach mit dem "Excellence Award" ausgezeichnet.

[▶ Weitere Auszeichnungen](#)

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

[▶ Aktuelle Themen](#)

[▶ Alle Buchveröffentlichungen](#)

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](#)

[▶ Weitere Referenzen](#)

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

[▶ Weitere Stimmen](#)

Planen Sie mit Hermann Scherer das nächste Highlight Ihrer Veranstaltung.

10 Kalender von Hermann Scherer



Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie unter

[▶ Veranstaltungstermine](#)

Öffentliche Seminartermine finden Sie unter

 [Seminare](#)

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

Dann kontaktieren Sie bitte Yvonn Rebling per Telefon unter 08161/9919-40 oder Email Y.Rebling@hermannscherer.de. Wir reservieren Ihnen gerne einen Platz.

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.hermannscherer.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 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.

powered by 