

Falls dieser Newsletter nicht korrekt angezeigt wird, klicken Sie bitte [hier](#).

[Profil](#) | [Vortragsthemen](#) | [Veranstaltungstermine](#) | [Pressestimmen](#) | [Referenzen](#)



Hermann Scherer
Jenseits vom Mittelmaß

News-to-use-Letter
Ausgabe: 16
August 2008

Sehr geehrte Damen und Herren,

die letzten Tage durfte ich in New York den weltweit größten Rednerkongress www.nsaspeaker.org besuchen, an dem vor über 3000 Teilnehmern mehr als 200 Redner referierten. Am letzten Abend stolchten wir durch New York und diskutierten schließlich in der Highbar www.highbarnyc.com über die Sonderangebote des Lebens. Mehr davon und aus NYC in diesem News-to-use-Letter.





Dieser News-to-use-Letter von Hermann Scherer ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken wollen, sondern mit Mut und Leidenschaft Ihre Ziele verfolgen. Mit wertvollen Praxistipps und aktuellen Informationen rund um das Thema „persönlicher Erfolg“, „Unternehmenserfolg“ und Chancenintelligenz.

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

Ihr
Hermann Scherer

Inhalt

- [01 Verkaufen im Verdrängungswettbewerb](#)
- [02 Sonderangebote des Lebens](#)
- [03 Machen Sie auch "To Don't"-Listen?](#)
- [04 Meet Timothy Ferriss](#)
- [05 Versteigerung](#)
- [06 ErLESENe Weiterbildung](#)
- [07 Unternehmen Erfolg](#)
- [08 Hermann Scherer](#)
- [09 Kalender von Hermann Scherer](#)

	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 & 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 Verkaufen im Verdrängungswettbewerb

Nach fünf restlos ausverkauften Seminaren im Frühjahr folgen zwei Zusatztermine im Herbst. Die Bewertungen der knapp 500 begeisterten Teilnehmer attestierten professionelle, praxisnahe und wirklich neue Inhalte des Seminars „Verkaufen im Verdrängungswettbewerb“ von und mit Hermann Scherer. Die Termine sind 29.10.2008 in Ochsenfurt/Main, Waldhotel Polisina und am 30.10.2008 in Essen, Hotel Bredeney. Weitere Informationen über die vom SchmidtColleg exklusiv in Deutschland durchgeführten Seminare finden Sie [hier](#), und anmelden können Sie sich [hier](#).



02 Sonderangebote des Lebens

oder die Jagd nach der günstigsten Salatgurke. Was haben Sonderangebote gemein? Sie sind in der Regel vermeintlich billig und locken Kunden ins Haus. Auf der Jagd nach der günstigsten Salatgurke & Co. muss Mann oder Frau strategisch vorgehen, die aktuellen Zeitungsangebote und Beileger studieren, ins Auto springen und in die Kaufhäuser fahren. Wir haben gelernt, dass die Aufrechnung aller Vorbereitungs-, Durchführungs- und Benzinkosten meist höher ist als die Ersparnis. Das nennen wir Opportunitätskosten. Im kleinen fällt es uns oft leicht solche Fallen zu erkennen und wir ertappen uns dabei unwirtschaftlich zu sein. In komplexen, unübersichtlichen Situationen wird das Erkennen solcher „unwirtschaftlichen“ Angebote schon schwerer. So versuchen viele Menschen, wenn das Lebensschiff gerade stürmische Zeiten erlebt und der Kurs nicht so leicht gehalten werden kann, den Kurs zu ändern, neue Berufe, neue Partner, neue Chancen, neue Angebote zu finden. Eben Sonderangebote des Lebens. Viele nutzen die gesamte Lebenszeit (welche Opportunitätskosten!), um neue Angebote des Lebens zu suchen, statt in einer Sache, auch in stürmischen Zeiten, alle Chancen zu nutzen. Denn wer jeden Tag sein Bestes gibt, der braucht sich um seine Zukunft wenig Sorgen machen. In welche Sonderangebote investieren Sie gerade?
(Bitte nicht verwechseln mit den Sunk-Costs aus dem letzten Letter.)



03 Machen Sie auch "To Don't"-Listen?

Ein guter Weg, um uns nicht in die Falle der Sonderangebote locken zu lassen sind "To Don't"-Listen über die Tom Peters www.tompeters.com vor kurzem in den USA sprach. Während wir uns immer gerne aufschreiben oder digital notieren, was wir alles an To Do's haben, kann es spannender sein, zu prüfen, was wir morgen oder in Zukunft nicht mehr tun, unterlassen oder uns nicht mehr leisten wollen. So können wir uns auf unsere Chancen und Kernkompetenzen konzentrieren.

Wir sind ja, wie wir wissen, nicht nur verantwortlich, für das was wir tun und das was wir nicht tun, sondern auch verantwortlich für das, was wir besser hätten sein lassen sollen. Und für das, was wir nicht getan haben, und besser hätten tun sollen.



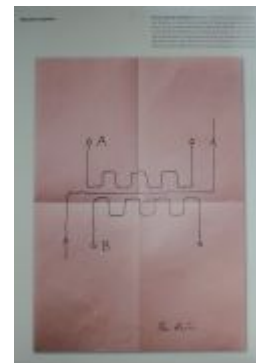
04 Meet Timothy Ferriss

Besonders gefreut hat mich, dass ich in New York Timothy Ferriss kennen lernen konnte. Tim hat es wirklich geschafft mit seinem außergewöhnlichen Buch „Die 4-Stunden-Woche“ nicht nur New-York-Times- und Wall-Street-Journal-Bestseller zu werden, sondern gleichzeitig in über 30 Länder übersetzt zu werden. Er hat eine ganze besondere Art Regellücken in Systemen zu finden und diese zu nutzen. Ganz nach dem Motto von Katharine Hepburn „If you obey all the rules, you miss all the fun“. Das Buch sehen Sie weiter unten.



05 Versteigerung

Von der Lufthansa wurde ich zum 850-jährigen Geburtstag der Stadt München eingeladen. Dort versteigerte der Münchner Oberbürgermeister Christian Ude für einen guten Zweck den Kunstdruck (Unikat, 59 x 84 cm) des Nobelpreisträgers Prof. Dr. Theodor W. Hänsch, das einen ersten Entwurf eines "Föderbandes" für ultrakalte Atome auf einem Mikrochip darstellt. Dieses Bild wurde von mir ersteigert und soll nun wiederum für einen guten Zweck des Rotary Clubs München Flughafen www.rotary-muenchen-flughafen.de versteigert werden. Die Auktion beginnt am 26.06.2008 und läuft für 10 Tage. Das Grundgebot ist 99 € und bieten können Sie [hier](#).



06 ErLESENe Weiterbildung

Hier das Buch von Timothy Ferriss „Die 4-Stunden-Woche: Mehr Zeit, mehr Geld, mehr Leben“ über das das Manager Magazin schreibt:
„Ferriss flotte Schreibe und seine plastischen Beispiele lesen sich, als hätte ein Surfer mit einem Managementkurs gekämpft - und gewonnen.“
Bestellen können Sie das Buch [hier](#).



07 Unternehmen Erfolg

Sie haben Lust die besten Redner Deutschlands zu erleben? Dann kann ich Ihnen nur empfehlen mal einen Blick auf www.unternehmen-erfolg.de zu werfen. Dort finden Sie von Nord bis Süd, von West bis Ost „deutschlandweit“, ganz bestimmt auch in Ihrer Nähe die „Besten der Besten“ Referenten. Wählen Sie Ihre Stadt und erleben Sie Vorträge der „besonderen“ Art. „Von den Besten profitieren“ wer will dies nicht – hier sind Sie mittendrin statt nur dabei und haben die Möglichkeit Top-Referenten einmal hautnah und live zu erleben. Unternehmen Erfolg präsentiert Ihnen hochinteressante Themen voller Wissen und Praxis, die bestens geeignet sind, Sie beruflich und privat weiterzubringen. Getreu dem Motto: „The Winner Takes It All“ fahren Sie Ihren Gewinn mit Wissen ein und begeben sich zielstrebig auf die Siegerstrasse. Sollten Sie mich zufällig auch hier entdecken, ist dies natürlich kein Zufall – kommen Sie vorbei, schauen Sie herein – www.unternehmen-erfolg.de – eine Welt voller Wissensvielfalt die so wohl einmalig ist – für Sie zum Greifen nah.



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 europäischen Hochschulen. Ebenso hielt er Vorlesungen an dem St. Galler Management Seminar der Universität St. Gallen.



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 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](#)

> [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

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer finden Sie [hier](#).

Öffentliche Seminartermine finden Sie [hier](#).

Lassen Sie sich inspirieren von seinem charmant-dynamischen Vortragsstil, seiner mitreißenden Rhetorik und seinen eindrucksvollen Beispielen!



.....

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](#).

Pictures: www.hermannscherer.de, www.schmidtcolleg.de, www.unternehmen-erfolg.de

Sie wünschen weitere Informationen?
Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden.

Adresse, Impressum und

Copyright:

Hermann Scherer
Ismaninger Straße 47
D-85356 Freising
Tel: +49.(0)8161.9919.40
Fax: +49.(0)8161.9919.19
E-Mail: info@hermannscherer.de
www.hermannscherer.de

Disclaimer:

Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Redaktion:

Hermann Scherer, Nadin Buschhaus,
Yvonn Rebling