

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: 20
Mai 2009

Sehr geehrte Damen und Herren,

viele Unternehmen setzen verstärkt auf Kundengewinnung und Kundenbindung. Wie das geht und wie Sie als Kunde davon Vorteile haben und sogar 8 % (Natural-)Rabatt beim Tanken sowie allen anderen Einkäufen erhalten, erfahren Sie hier.

Dieser News-to-use-Letter ist für alle, die nicht im Mittelmaß versinken, 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 Miles & More](#)

[02 Meilen sammeln bei jedem Einkauf](#)

[03 Payback](#)

[04 Deutsches Rednerlexikon](#)





[05 ErLESENe Weiterbildung](#)

[06 Vortragstournee von Hermann Scherer](#)

[07 Ein-Tages-Seminar: „Verkaufen im Verdrängungswettbewerb“ in Deutschland, Österreich und der Schweiz](#)

[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 Miles & More



Miles & More ist das erfolgreichste Kundenbindungsprogramm Europas und Sie müssen nicht fliegen um von dem Lufthansa-Programm mit über 15 Millionen Teilnehmern zu profitieren. Es wird zwischen Status- und Prämienmeilen unterschieden. Statusmeilen gibt es nur für gekaufte Flugtickets, woraus sich der Vielfliegerstatus ergibt. Prämienmeilen können bei Hotels, Mietwagenunternehmen, Tankstellen, Bekleidungshäusern, Banken, Internetshops und bei über 200 Kooperationspartnern gesammelt und für Flug- sowie Sachprämien verwendet werden. Weitere Meilen erhalten Sie auf alle Einkäufe, wenn Sie mit der richtigen Kreditkarte bezahlen.

Informieren und Anmelden können Sie sich [hier](#).

02 Meilen sammeln bei jedem Einkauf



Besonders sinnvoll ist die Miles & More Lufthansa Kreditkarte. Hier wird pro ausgegebenem Euro eine Prämienmeile – bei Sonderaktionen sogar mehr - gutgeschrieben. Angenommen, Sie bezahlen Ihre gesamten Einkäufe, das Tanken, Restaurantbesuche, Kleidung und sonstige Ausgaben mit dieser Kreditkarte, dann können Sie auf alles zusätzlichen Rabatt erhalten.

Folgende Darstellung verdeutlicht die Relation zwischen den Kosten und dem Meileneinsatz für einen Flug mit der Lufthansa von Deutschland nach Los Angeles und zurück.

Economy-Class	ca. 600 € oder	60.000 Meilen
Business-Class	ca. 5.100 € oder	90.000 Meilen
First-Class	ca. 11.100 € oder	140.000 Meilen

Sehen Sie den Unterschied? Während der Flug in der First-Class 18,5-mal teurer ist als in der Economy-Class investieren Sie in Meilen lediglich den 2,33-fachen Meilen-Betrag.

Hier zwei Rechenbeispiele:

Für 60.000 € Umsatz (wenn Sie zum Beispiel für diese Summe ein Auto gekauft haben) erhalten Sie 60.000 Meilen gutgeschrieben. Diese 60.000 Meilen können Sie bei der Lufthansa gegen ein Flugticket eintauschen – zum Beispiel für einen Economy-Class-Flug nach L.A. im Wert von 600 €. Mit diesem Flugticket erhalten Sie im Verhältnis zu den 60.000 € Umsatz, die Sie bereits getätigt haben (Ihr neues Auto fahren Sie ja bereits), von der Lufthansa einen Naturalrabatt von 1% (600 € x 100/60.000 €).

Und Sie bekommen noch mehr „geschenkt“:

Für 140.000 € Umsatz (Sie hatten im Laufe des Jahres diverse größere Anschaffungen) erhalten Sie 140.000 Meilen. Für diese 140.000 Meilen erhalten Sie bei der Lufthansa zum

Beispiel einen First-Class-Freiflug nach L.A. im Wert von 11.100 €. Im Verhältnis zu den 140.000 €, erhalten Sie somit von der Lufthansa einen Naturalrabatt von 7,93% (11.100 € x 100/140.000 €).

Fazit:

Das wäre in unserem Beispiel eine Ersparnis von knapp 8 % auf Ihre gesamten Kreditkartenausgaben. Da lohnt sich doch der Einsatz für den nächsten Urlaub.

Die Miles & More Lufthansa Kreditkarte in Gold ist aufgrund vieler nützlicher Dinge die wirtschaftlich sinnvollere Karte. Damit sind Sie auch automatisch bei Miles & More angemeldet. Sie erhalten die Karte mit [diesem Link](#) sogar ein Jahr lang kostenfrei und Meilen als Begrüßung gratis dazu.

Wenn Sie Hermann Scherer als Werber mit der Nummer 5310 0340 4019 6209 bis zum 30.06.2009 angeben, senden Sie bitte eine Mail an y.rebling@hermannscherer.de mit Ihrer Adresse, und wir revanchieren uns für Ihr Engagement zusätzlich mit einem großen Überraschungs-Buch-Paket im Wert von 49 €!

03 Payback



Auch mit dem Bonusprogramm [Payback](#) besteht eine Lufthansapartnerschaft, in der Sie Ihre gesammelten Punkte in Meilen umwandeln können.

Wenn Sie bei Aral tanken, erhalten Sie als Payback-Mitglied Payback-Punkte fürs Tanken und zusätzliche Meilen, sofern Sie mit Ihrer Miles & More-Kreditkarte bezahlen. Die Punkte können Sie dann wiederum in Meilen umwandeln. Das gelingt am besten [hier](#).

Coupons für mehrfache Punkte, beispielsweise bei Aral gibt es im [Couponcenter](#).

Weitere Informationen übers Fliegen und Punkte sammeln finden Sie unter www.vielfliegerforum.de und www.vielfliegertreff.de.

04 Deutsches Rednerlexikon

Um Transparenz in den Rednermarkt zu bringen wird [Vortragsimpulse](#) mit Unterstützung von Unternehmen Erfolg das „Deutsche Rednerlexikon“ herausgeben. Das enzyklopädisch aufgebaute Nachschlagewerk erscheint im GABAL Verlag und stellt alle namhaften deutschsprachigen Redner und Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Gesellschaft und Kultur vor.



Sind Sie Redner? Dann können Sie sich ganzseitig eintragen mit Ihrer Biographie, Ihrem Themenbereich, Ihren Referenzen, Veröffentlichungen und weiteren Informationen. Für die ganze Lexikonseite investieren Sie 99 €; für den Eintrag im Internet unter www.deutsches-rednerlexikon.de und www.vortragsimpulse.de ebenfalls 99 €, jeweils zuzüglich MwSt.

Als Leser dieses Newsletters erhalten Sie den Eintrag ins Lexikon und ins Internet für insgesamt 99 € zuzüglich MwSt.

Bitte senden Sie eine Mail an b.heckmann@vortragsimpulse.de.

Neben der Funktion als Standardwerk, dient das Lexikon als Entscheidungsgrundlage und wird an Geschäftsführer, Verantwortliche aus den Bereichen Personal, Event, Vertrieb und Marketing gesendet. Das Erscheinen wird mit einer erfolgreichen PR-Kampagne begleitet.

05 ErLESENe Weiterbildung

Wollen Sie gleich mit dem Meilensammeln anfangen?

Bestellen Sie bis zum 30.06.2009 das Hörbuch „30 Minuten für eine gezielte Fragetechnik“ von Hermann Scherer per E-Mail an y.rebling@hermannscherer.de für 16,90 €, dann bekommen Sie zusätzlich 500 Lufthansa-Meilen von uns gutgeschrieben. Bitte geben Sie Ihre Miles & More Nummer in der Mail mit an.



Dieses Hörbuch geht weit über die Unterscheidung von offenen und geschlossenen Fragen hinaus und erklärt Fragestrategien, die laut einer weltweiten Studie wesentlich schneller zu Überzeugung und Entscheidungssicherheit Ihres Gegenübers führen.

06 Vortragstournee von Hermann Scherer

Hier finden Sie die wenigen öffentlichen Erlebnisvorträge von Hermann Scherer in 2009.

Präsentiert in humorvoller und unterhaltsamer Weise, dynamisch, voller Esprit und Motivation jeweils von 19:30 - 21:15 Uhr zum Thema: „Netzwerkstatt - Networking für Fortgeschrittene“.



24.06.2009 Duisburg, Mercatorhalle Duisburg im CityPalais
13.10.2009 Würzburg, Vogel Convention Center
10.11.2009 Nürnberg, Tafelhalle Nürnberg
27.04.2010 Potsdam, Industrie- und Handelskammer (IHK)

Eintrittskarten für diese Abendvorträge in 2009 und 2010 erhalten Sie [hier](#).

07 Ein-Tages-Seminar: „Verkaufen im Verdrängungswettbewerb“ in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Nach den restlos ausverkauften Seminaren in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz folgen nun Zusatzseminare im Herbst 2009.

Die Bewertungen der knapp 800 begeisterten Teilnehmer attestierten professionelle, praxisnahe und wirklich neue Inhalte.

- Der Verkauf vor dem Verkauf
- Tipps für Ihren Umsatzrekord
- Neue Wege zu neuen Kunden
- Das unwiderstehliche Angebot
- Aufbau eines Expertenstatus
- Verhandlung und Verhandlungspsychologie
- Vom Bittsteller zum Profiverkäufer



Die Ein-Tages-Seminare mit Hermann Scherer finden exklusiv an folgenden Orten statt:

Ort: D-München, Hotel Holiday Inn, München - Schwabing
Datum: 23. November 2009
Uhrzeit: von 9:00 bis 17:00 Uhr

Die Teilnahmegebühr beträgt
€ 490,- zzgl. MwSt./Person
€ 440,- zzgl. MwSt./Person ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma
€ 390,- zzgl. MwSt./Person ab 5 Teilnehmern aus derselben Firma

Ort: A-Kitzbühel, Hotel Schloss Lebenberg
Datum: 16. September 2009
Uhrzeit: von 9:30 bis 17:30 Uhr

Die Teilnahmegebühr beträgt
€ 490,- / € 450,-* zzgl. 20% MwSt./Person
€ 465,- / € 427,-* zzgl. MwSt./Person ab 2 Personen aus derselben Firma
€ 441,- / € 405,-* zzgl. MwSt./Person ab 4 Personen aus derselben Firma
(* Vorteilspreis für business bestseller-Abonnenten und Kunden der Hypo Tirol Bank AG)

Ort: CH-Thalwil am Zürichsee, Hotel Sedartis
Datum: 28. September 2009
Uhrzeit: von 9:00 bis 17:30 Uhr

Die Teilnahmegebühr beträgt für
Mitglieder* CHF 850,- / € 560,-
Standardpreis CHF 950,- / € 630,-
(*ZfU Förderverein oder Marketing & Sales Academy)

Weitere Informationen zu den jeweiligen Ein-Tages-Seminaren und eine Anmeldemöglichkeit finden Sie [hier](#) oder senden Sie einfach eine Mail als Anmeldung an y.rebling@hermannscherer.de.

.....

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 Lehraufträge für das 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 wirkt. Er informiert, inspiriert, motiviert, gibt wertvolle Impulse und zeigt, wie sich die Pole-Position in den Märkten 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 Highlight Ihrer nächsten Veranstaltung.

.....

09 Kalender von Hermann Scherer

Veranstaltungstermine von Hermann Scherer 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 GmbH 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.miles-and-more.com, www.payback.de,
www.vielfliegerforum.de, www.vielfliegertreff.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