

intes

family business matters



SEMINAR HIGHLIGHTS KÖLN

JUNI '24



DEAL!

Widerstreitende Interessen, eine hohe Kunden- oder Lieferantenabhängigkeit oder auch die Marktmacht einzelner Akteure. Es gibt viele Gründe, warum jeder Unternehmer in einer entscheidenden Verhandlung schon einmal den Kürzeren gezogen hat. Aber warum gelingt es Einzelnen immer wieder, aus anscheinend unterlegener Position ein für sie optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen?

In diesem Unternehmerseminar deckt Verhandlungsprofi Jack Nasher in seiner unnachahmlichen Art auf, wie Verhandlungen typischerweise laufen und wie sie im Ideal ablaufen sollten.

KONKRET LERNEN SIE,

- warum Sie nicht bekommen, was Sie verdienen, sondern, was Sie verhandeln
- weshalb Frauen in 2 Minuten mindestens € 500 000 verschenken und weshalb sie eigentlich die besseren Verhandler sind
- wie Sie vom Dealmaker zum Dealdesigner werden



FÜHREN OHNE ZU KÄMPFEN

André Daiyû Steiner, profunder Kenner der japanischen Samurai-Lehre, bringt Ihnen in diesem Seminar die sieben Wege der Samurai näher. Sie lernen, wie Sie in sich selbst Quellen der Kraft und Regeneration finden und Ihr individuelles Leistungsvermögen steigern. Sie trainieren sich in konzentriertem Denken, um zielgerichteter zu handeln. Mit Geschichten zum Reflektieren, Nachdenken und Berührenlassen. Mit Übungen zum Sichfallenlassen, Staunen und Wachrütteln.

KONKRET LERNEN SIE,

- Konkret erhalten Sie neue Erkenntnisse aus Neurologie, Psychologie, Philosophie und Managementlehre,
- eine Anleitung für einen bewussteren Umgang mit sich selber und anderen,
- geistig-mentale und körperliche Übungen und Einblicke in einen auf innerer Kraft basierenden Führungsansatz.

BUCHBAR ÜBER



📅 11. Juni 2024, 9.30 bis 17.00 Uhr

📍 Wasserturm Hotel Cologne, Köln

PREIS 1.290 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 1.150 Euro zzgl. MwSt. (inkl. digitaler Tagungsunterlagen und Verpflegung)

EINZELN BUCHBAR

HIGHLIGHTS

- Das innere Spiel: weshalb alle Macht von Ihnen ausgeht
- Aus Gegnern Verbündete machen
- Win-Win: Mythos oder Realität?

REFERENT



PROF. DR. JACK NASHER ist laut Forbes einer der „weltweit führenden Verhandlungsberater“ für Manager und Unternehmer. Redegewandt, witzig und begeistert führt er durch seine Trainings.

Nasher studierte Jura, Philosophie, Psychologie und Management an den Universitäten Wien, Trier, Frankfurt und an der Universität Oxford. Er bekleidet den Lehrstuhl für Organisation und Unternehmensführung an der Munich Business School. Jack Nasher hält weltweit Vorträge und Trainings zu den Themen Kommunikation und Verhandlung.

BUCHBAR ÜBER



📅 12. Juni 2024, 9.30 bis 17.30 Uhr

📍 Wasserturm Hotel Cologne, Köln

PREIS 1.290 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 1.150 Euro zzgl. MwSt. (inkl. digitaler Tagungsunterlagen und Verpflegung)

EINZELN BUCHBAR

HIGHLIGHTS

- Konzepte und Werkzeuge für einen Samurai Leader
- Klarheit und Konzentration für Ihre Ziele
- Zufriedenheit und Gelassenheit im Führungsalltag
- Begeisterung und Lebensfreude

REFERENT



ANDRÉ DAIYÛ STEINER ist Zenlehrer, Management & Mental Trainer, Executive Coach, Philosoph und Buchautor. Er ist an verschiedenen Universitäten und Hochschulen Gastdozent für Selbstmanagement, ZEN und Samurai-Training, Unternehmens-

kultur und weitere Themen. Über 10 Jahre war Steiner in verschiedenen Managementfunktionen bei großen Unternehmen tätig. Außerdem hat er Zen-Ausbildungen bei japanischen Zen-Meistern sowie über 32 Jahre Erfahrung in Kendo, Iaido, Karate und Jiu Jitsu.



STÄRKE IM VERTRIEB

Kundenorientierung, heute gerne als „Customer Centricity“ bezeichnet, ist beliebt, reicht heute aber nicht mehr aus. Kunden sollten zwar im Fokus eines Unternehmens stehen, sie warten aber nicht auf irgendeinen Anbieter. Unternehmen müssen in den „Fahrersitz“ einer Geschäftsbeziehung. Sie benötigen Vertriebsorientierung und -professionalität, kurz „Sales Drive“ für den nachhaltigen Erfolg und profitables Wachstum.

KONKRET LERNEN SIE,

- wie „Customer Centricity“ und „Sales Drive“ zusammenpassen.
- was „Sales Driven People“, also die Vertriebsmannschaft, auszeichnet und wie man die Mitarbeitenden dahin entwickelt.
- wie man das eigene Unternehmen auf den Vertrieb ausrichtet, also zu einer „Sales Driven Company“ entwickelt.

BUCHBAR ÜBER



📅 13. Juni 2024, 9.30 bis 17.30 Uhr

📍 Wasserturm Hotel Cologne, Köln

PREIS 1.190 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 1.050 Euro zzgl. MwSt. (inkl. digitaler Tagungsunterlagen und Verpflegung)

EINZELN BUCHBAR

HIGHLIGHTS

- Wissenschaftlich fundierter und praktisch bewährter Inhalt.
- Checklisten für die eigene Reflexion und Identifikation der Optimierungsreserven
- Ihre Fragen und persönlichen Herausforderungen haben Raum für die Diskussion mit Dirk Zupancic und den Teilnehmenden

REFERENT



PROF. DR. DIRK ZUPANCIC ist Experte für Unternehmensstrategie, Führung, B2B- Marketing und Vertrieb. Seit vielen Jahren ist er erfolgreicher Dozent, Forscher und Berater. Sein Credo: In vielen Branchen wird Vertrieb zukünftig über den Unternehmenserfolg entscheiden. Er war viele Jahre an der Universität St.Gallen als Dozent, Professor und Bereichsleiter tätig. Außerdem ist er Beirat und Aufsichtsrat in diversen Familienunternehmen.

BUCHBAR ÜBER

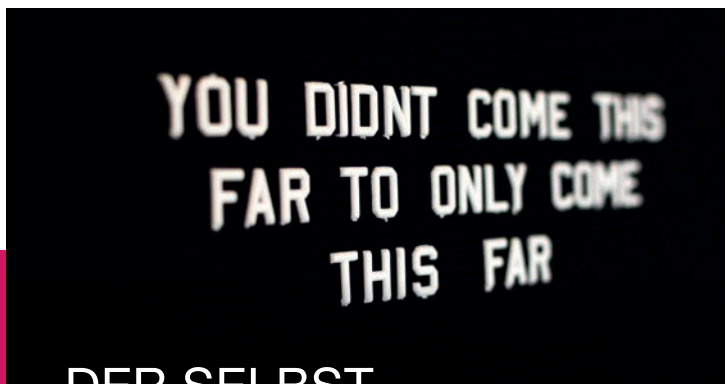


📅 14. Juni 2024, 9.30 bis 17.30 Uhr

📍 Wasserturm Hotel Cologne, Köln

PREIS 1.290 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 1.150 Euro zzgl. MwSt. (inkl. digitaler Tagungsunterlagen und Verpflegung)

EINZELN BUCHBAR



DER SELBST- ENTWICKLER®

Das Konzept des Selbst-Entwicklers® ist eine inspirierende Methode, die von Jens Corssen entwickelt wurde. Sie befähigt Menschen, ihr Potenzial voll auszuschöpfen und mehr Zufriedenheit im Leben zu erreichen. Mit Hilfe der vier Werkzeuge des Selbst-Entwicklers® – Selbst-Bewusstheit, Selbst-Verantwortung, Selbst-Vertrauen und Selbst-Überwindung – können auch Sie aktiv die Art und Weise beeinflussen, wie Sie denken und sich verhalten. So bringen Sie den Prozess der Veränderung in Gang.

KONKRET LERNEN SIE,

... wie Sie sich selbst erfolgreich führen, das heißt:

- wie Sie sich Ihrer Einstellung und Wirkung bewusst werden,
- wie Sie mit Veränderungen gewinnbringend umgehen,
- wie Sie gerade schwierige Situationen als Chance nutzen,
- wie Sie Beruf und Privatleben in ein Gleichgewicht bringen und
- wie Sie Ihre positive Energie auf andere übertragen!

HIGHLIGHTS

- Interaktives Seminar mit viel Beteiligung der Teilnehmenden
- Visuelle Präsentation, um die vier Werkzeuge des Selbst-Entwicklers zum Leben zu erwecken
- Beweis dafür, dass Lernen sowohl Spaß machen als auch inspirierend sein kann

REFERENT



ANDREW BANNON kommt aus London und ist langjähriger Geschäftspartner von Jens Corssen. Er ist Diplom-Ökonom und hat einen Master of Science in Coaching und Verhaltensänderung von der Henley Business School. Auf zahlreichen Veranstaltungen internationaler Unternehmen hält Andrew inspirierende Präsenz- und Online-Vorträge und Seminare zum Thema „Der Selbst-Entwickler®“ und ist ein erfahrener Business-Coach sowie interkultureller Kommunikationstrainer.

WEITERE HIGHLIGHTS

WIE GUT IST IHR BEIRAT?

Potenziale erkennen und nutzen

19. Juni 2024, Köln

RHETORIK

Klar und überzeugend reden

3. September 2024, Bonn

KOMMUNIKATION

Schlagfertig ja – unverschämt nein

4. September 2024, Bonn

STRATEGIETAGE

mit Prof. Dr. Arnold Weissman

17. bis 18. September 2024, Denkendorf

RUHEN IM STURM

Achtsamkeit für Führungskräfte

25. September 2024, Stockstadt am Rhein

UNTERNEHMER-ERFOLGSFORUM

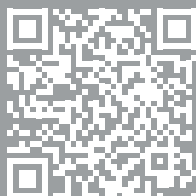
Renaissance der Werte

13. bis 15. November 2024, Schloss Bensberg

IHRE ANMELDUNG

Gerne online über
www.intes-akademie.de

Informationen über
info@intes-akademie.de oder
Tel. 0228 854696-61



Alle Seminare und
Veranstaltungen der
INTES Akademie für
Familienunternehmen
sind klimaneutral.