

QUALITÄT ZAHLT SICH AUS.



AKZENT Invest
ZERTIFIKATE DER DZ BANK

Impulsvorträge für Ihre Kundenveranstaltung 2007



Idee und Ziel einer Edutainment-Veranstaltung

Eine häufig gestellte Frage in den Genobanken ist: „Was sollen wir unseren Besuchern auf unseren Kundenveranstaltungen bieten? Sollen wir ein Thema oder Motto aus dem Bankenumfeld oder eher etwas „fachfremdes“ wählen? Der Mensch lernt gemäß der Formel „Reizdauer x Wiederholungszahl x emotionale Intensität.“

Häufig wird der Versuch unternommen, sehr viel theoretisches Wissen an einem Abend zu vermitteln. Stellt man die eineinhalb oder zweieinhalb Stunden Wissensvermittlung in Relation zum beruflichen Alltag, so holt dieser die meisten Teilnehmer schnell wieder ein und das Erlernete gerät in Vergessenheit. Belegt man allerdings den Inhalt der Veranstaltung mit hoher emotionaler Intensität, ist der Behaltensgrad und die Nachhaltigkeit um ein Vielfaches höher. So könnte man sich natürlich einerseits grün und blau ärgern oder aber wie bei den vorliegenden Veranstaltungsthemen höchste positive Begeisterung hervorrufen.

Eine dauerhafte Kundenbindung wird sicherlich nur mit zweiterem zu erreichen sein und hierbei geht es darum, dem Kunden etwas Außergewöhnliches mit einem hohen persönlichen Nutzen zu bieten. Stellen Sie sich vor, Sie können Ihren Gästen im Rahmen einer Kundenveranstaltung etwas bieten, das diesen unternehmerisch oder privat täglich das Leben erleichtert und wie sie sich somit immer wieder positiv an ihre Bank erinnern.

Um diesen Nutzen tatsächlich zu erzielen, sind die Vortragsthemen speziellen Zielgruppen (Unternehmer, vermögende Privatkunden, Kunden der Zukunft - „Jugendliche“) zugeordnet. Hierbei werden sich sicherlich Überschneidungen ergeben können. Um für Ihre geladenen Gäste das Optimum zu bieten, beraten wir Sie gerne individuell.

Für ein höchstes Maß an Fachkompetenz sorgt unser Referent Ralph Warnatz, der nicht nur Konzerne wie die Deutsche Telekom, Bilfinger Berger und Hewlett Packard zu seinen Kunden zählt, sondern auch viele namhafte Sportler, Sportteams und kleine und mittelständische Unternehmen. Dass seine Vorträge auch Spaß machen und bleibende Eindrücke hinterlassen, erkennen Sie sicherlich leicht auch an den Bildern in dieser Broschüre und den Referenzen. Während platte Werbeveranstaltungen mit dem Produkt im Vordergrund und trockene Wissensvermittlung sicherlich Auslaufmodelle sind, ist es nun Zeit, die eigene Werbebotschaft subtil in einem persönlichen Nutzen für die Kunden zu verpacken.

Sicherlich taucht an dieser Stelle berechtigter Weise das Argument auf, „wir sind doch eine Bank“. Hierzu sei kurz angemerkt, dass Harley Davidson zurück auf der Erfolgspur ist, seit dem das Unternehmen keine Motorräder mehr verkauft, sondern einen Lebensstil. Trotz dieses Umstandes sei zur Beruhigung aller erwähnt, dass immer noch Motorräder gebaut werden und zwar wesentlich mehr als vor dieser mutigen Marketingentscheidung: Weniger Produkt, mehr Lebensgefühl.

Die in dieser Broschüre beschriebenen Veranstaltungen machen Ihnen „den Weg frei“ zu mehr Geschäft getreu dem Motto:

Leistung steigern – Eindruck hinterlassen.



Ihr Referent

Ralph Warnatz

Ist geschäftsführender Gesellschafter der Motiv Management Partner GmbH & Co. KG. Seit 1993 forscht und schult der diplomierte Sportwissenschaftler im Bereich der Leistungsfähigkeit des Einzelnen, von Teams und von Unternehmen in ihrem Auftritt nach außen. Trotz des großen Erfolges ist Ralph Warnatz ganz Mensch geblieben und leitet seine Seminare und Vorträge mit großer Fachkompetenz, höchster Begeisterungsfähigkeit und unnachahmlicher Sympathie. Insbesondere hierin liegen die Gründe, dass er auch 2005 von Speakers Excellence ausgezeichnet wurde.

Credo:

„Alles ist bereits in Dir. Du musst nur die richtigen Fragen stellen, denn Fragen kommt vor Antworten.“

Themen:

Ralph Warnatz schafft nachweislich Leistungszuwachs durch eine Logik des echten Wollens und Könnens. „Leistung steigern – Eindruck hinterlassen“ ist die Überschrift aller Teilbereiche seiner Seminare und Vorträge. Ralph Warnatz zeigt in seinen Seminaren mit folgenden Themen, wie Sie die Leistungsfähigkeit von Einzelnen oder Teams steigern können.

Individual Performance:

Souveränität zeigen – Führen und Überzeugen
Persönlichkeit und Vitalität
Führungskraft und Erfolgsstrategien
Kommunikation und Rhetorik

Team Performance:

Energien freisetzen - Wirken und Bewegen
Identifikation und Motivation
Teamarbeit und Teamkommunikation
Changemanagement und Kreativitätsmanagement



Pressestimmen:

„Durch diesen Kontakt ist es möglich Werte, Inhalte und neue Denkweisen zu erkennen - kurzum Schwung für den Alltag zu gewinnen.“

Frankfurter Allgemeine Zeitung

„ ... Warnatz verstand es, seine Zuhörer sofort mitzureißen.“

Süddeutsche Zeitung

„Wer sich den Ratschlägen zumindest zum Teil öffnet, sammelt Erfolgsstrategien, die im Geschäftsleben entscheidende Vorteile bringen können.“

Dinners Club Magazin

„ ... Wegweiser zu den Schätzen der eigenen Persönlichkeit ... “

W+V



Zielgruppen-/Seminarübersicht

Seminare für vermögende Privatkunden

Stressmanagement

Mehr Lebensqualität durch weniger Stress

Der Riese in Dir

Leistung fordern heißt Gesundheit fördern

Das Vitalkonzept

Frischer Wind im Depot und im Leben

Seminar für Mitarbeiter

Von der Lust auf Verkauf zur Absatzsteigerung

Mehr Erfolg im Verkauf durch die optimale Einstellung

Seminare für Unternehmer (Firmenkunden)

Stürmen oder Mauern

Mit der richtigen Teamstrategie zum Erfolg

Trainingsprinzipien der Spitzenleistung

Der Weg zur individuellen Höchstleistung

Seminare für Mitarbeiter und Unternehmer (Firmenkunden)

Die Kunst der Kommunikation

Wie der Ausdruck zum positiven Eindruck wird

Lust auf Leistung

Grundlagen der persönlichen Leistungsfähigkeit

Erfolgreiches Zeitmanagement

Arbeit durch Zeit ist der Schlüssel zum Erfolg

Sicher steuern durch turbulente Zeiten

Veränderungen als positive Herausforderungen begreifen

Seminare für Kunden der Zukunft (Jugendliche)

Das Team der Zukunft

Die Zukunft gemeinsam gestalten

Der Karriere Turbo

Strategien zum Erfolg in Schule, Studium, Ausbildung und Beruf

*Alle angebotenen Seminare eignen sich für Vorträge.
Besonders geeignet für große Gruppen.
Dauer: ca. 1,5 – 3 Stunden*



Seminare für vermögende Privatkunden

Stressmanagement

Mehr Lebensqualität durch weniger Stress

Reizüberflutung, Verantwortung und tägliche Hektik bleiben nicht ohne Reibungsverluste. Oftmals droht einem die Sache über den Kopf zu wachsen. Gerade in diesen Situationen Mittel und Methoden zur Hand zu haben, die einen klaren Kopf garantieren und somit weiterhin 100% Leistung und Lebensqualität gewährleisten, ist äußerst wichtig.

Ziele:

- Den Stress und seine Entstehungsmuster verstehen
- Veränderung der Sichtweise unvermeidlicher Stressoren
- Dem alltäglichen Stress ruhiger begegnen
- Auch in stressigen Situationen ruhig und richtig reagieren
- Mehr Lebensqualität durch weniger Stressbelastung

Themen:

- Definition von Stress
- Wie entwickeln wir Zustände
- Die innere Darstellung
- Die Physiologie
- Die Stressbremse

zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Stressfaktoren in der Geldanlage
- Möglichkeiten zur Risikoreduktion

Teilnehmerstimmen:

„Das Stress-Seminar von Ralph Warnatz empfand ich sehr positiv. Beeindruckend waren die lebhaften und praktischen Darstellungen. Für jeden Teilnehmer wurden hilfreiche Tipps zur Stressbewältigung angeboten, die im täglichen Arbeitsleben sehr gut umgesetzt werden können. Jeder Mitarbeiter sollte die Möglichkeit zur Teilnahme an einem solchen Seminar bekommen.“

Andreas Wanke, Deutsche Telekom AG

„Fundierte Erkenntnisse nachhaltig vermittelt.“

Anja Monke, Deutschlands Golferin des Jahres



Seminare für vermögende Privatkunden

Der Riese in Dir

Leistung fordern heißt Gesundheit fördern

Die Belastungen durch das heutige Leben sind enorm. Fühlen Sie sich hin und wieder aufgrund von Leistungsdruck, Zeitnot und Hektik müde, abgespannt und gestresst? Dann wird es Zeit, Ihre eigenen Gesundheitsquellen zu mobilisieren und die „verschütteten Ressourcen“ zu wecken.

In unserem Kompaktseminar werden in komprimierter Form aktuelle Erfahrungen und Erkenntnisse aus Schulungen und Coachings von über 10.000 Mitarbeitern bzw. Führungskräften von Unternehmen vermittelt. Ralph Warnatz zeigt Ihnen sinnvolle und gangbare Wege zu mehr Energie, von der richtigen Ernährung, über Bewegung und Entspannung, bis hin zur optimalen Einstellung.

Ziele:

- Gerüstet sein für große Aufgaben
- Lebensqualität gewinnen
- Gesteigerte Vitalität in jeder Lebenslage
- Erschließen der eigenen Ressourcen

Themen:

- Das Prinzip vom Aufnehmen und Abgeben
- Das berufliche Anforderungsprofil im Wandel der Zeit
- Ursache-Wirkungs-Prinzipien von Bewegung, Ernährung und Entspannung
- Regenerationszeiten verkürzen
- Der Zusammenhang von Körper und Geist

Zusätzlich in den Vorträgen integrierbare Bankthemen:

- Depotleistung durch ausgeglichene Strategie
- Durch Alternativen zur geforderten Rendite

Teilnehmerstimmen:

„Ich glaube, es sind einige Aspekte dabei, die im Unterbewusstsein sicher bekannt sind, doch es ist toll, diese Dinge noch mal zu lernen. Was mir besonders viel Spaß gemacht hat, waren die gemeinsamen Übungen, die dann in die Praxis umgesetzt wurden. Hat mir Spaß gemacht!“

Dr. Wolfgang Oskierski, SAP Business Mgr. EMEA

„Sehr geehrter Herr Warnatz, (...) Ihre außergewöhnlichen Methoden und Ihre mitreißende Art kamen sehr gut bei unseren Mitarbeitern an. Ihr Vortrag zum Thema „Der Riese in Dir“ gab eine Fülle von Anregungen, welche sicherlich in Zukunft zur Anwendung kommen werden. Gern dürfen Sie den Einkauf der Deutschen Bahn in Ihrer Referenzliste erwähnen.“

Michael Großner, Leiter Einkauf Deutsche Bahn



Seminare für vermögende Privatkunden

Das Vitalkonzept

Frischer Wind im Depot und im Leben

Wohlstand und Wohlbefinden gehen nicht immer zwangsläufig einher. Diese Balance im Leben zu finden, ist der Traum vieler Menschen. Dennoch gelingt es häufig nicht. Viele Menschen stellen Karriere und kommerziellen Erfolg über ihre Gesundheit, ihre Visionen, ihre Persönlichkeitsentwicklung und ihre Lebensfreude. An dieser Stelle stellt sich die Frage: Wenn ich nur 50% gesund bin und somit nur 50% meiner Energie zur Verfügung habe, wie viel Lebensfreude bleibt mir, um meinen finanziellen Wohlstand zu genießen? Umgekehrt lautet das Thema: Wenn mich einmal finanzielle Sorgen plagen und eine Verunsicherung über meine finanzielle Zukunft herrscht, wie soll ich in diesem Fall Lebensqualität gewinnen? Dieser Impulsvortrag widmet sich exakt dieser Balance zwischen Wohlstand und Wohlbefinden und zeigt Wege auf, wie Sie frischen Wind in Ihre Anlage sowie in Ihr Leben bringen und sprichwörtlich „auf Kurs“ bleiben.

Ziele:

- Lebensqualität gewinnen
- Mehr Energie in jeder Lebenslage
- Souverän in schwierigen Situationen reagieren
- Erschließen der eigenen Ressourcen
- Entwicklung einer persönlichen Erfolgsstrategie

Themen:

- Auf die richtige Einstellung kommt es an
- Die vier Schritte vom Wollen zum Tun (mit Verweis auf den Anlageberater)
- Eigene Reaktionen und die der Märkte verstehen lernen
- Das Grundstreben des Menschen (mit Projektion auf die Geldanlage)
- Das von Gipfel zu Gipfel-Prinzip (mit Projektion auf das Risikosplitting in der Anlage)
- Die Zielsetzungsformel (mit Projektion auf die Geldanlage)

Teilnehmerstimmen:

„(...) Ihren einstündigen Vortrag über das ‚Vitalkonzept‘ präsentierten Sie mit ausgeprägter Gestik und geschliffener Rhetorik. Unterhaltsam zeigten Sie dabei Wege zu einer besseren Leistungsfähigkeit auf - inklusive gemeinsamer Atemübungen. ‚Machen Sie sich zu Berufsoptimisten‘, lautete einer Ihrer zahlreichen Tipps, der mich persönlich besonders inspirierte.“

**Hermann Mehrens, Sprecher des Vorstandes
Hannoversche Volksbank eG**

„(...) Alle Teilnehmer fanden das Seminar sehr gut und waren von der lebhaften, mitreißenden und packenden Art, mit der Sie die Inhalte vermittelten, sowie von den praxisnahen Darstellungen, die auch oft die Lachmuskeln beanspruchten, beeindruckt und begeistert. (...)“

Winfried Schmidt, BzL VM, Deutsche Telekom AG



Seminare für Mitarbeiter

Von der Lust auf Verkauf zur Absatzsteigerung

Mehr Erfolg im Verkauf durch die optimale Einstellung

Viele Unternehmen beklagen besonders in letzter Zeit sinkende Absatzzahlen und eine geringe Kauflust des Kunden. Dumping-Preise erscheinen oft als der einzige Ausweg, den Kunden zum Kauf zu bewegen. Allerdings: echte Erfolge im Verkauf können nur durch ehrliche Lust am Verkaufen erzielt werden, nie durch Angst vor weiteren Misserfolgen!

Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege, wie Sie sich und Ihre Mitarbeiter 100%ig für den Verkauf motivieren können.

Ziele:

- Die eigenen Verkaufspotentiale erkennen
- Eine optimale Einstellung zum Verkauf erlangen
- Schwierige Situationen als Herausforderung begreifen
- Erhöhen der eigenen Sendekapazität

Themen:

- Erfolgskritische Faktoren im Verkauf
- Weg vom Druck-Verkauf hin zur positiven Sogwirkung
- Lernen als Erfolgsfaktor
- Das Prinzip des zusätzlichen Nutzens

Teilnehmerstimmen:

„Bei Ralph Warnatz erhält man eine ganze Menge positiver Aspekte, die insbesondere darauf abzielen, dass die Mitarbeiter

im Unternehmen mehr Sicherheit, mehr Selbstvertrauen dazu gewinnen und dazu beitragen, den gesamten Erfolg des Unternehmens zu steigern.“

Kurt König, Vorstand Karlsruher Lebensversicherung

„ (...) Zitate der Teilnehmer waren: ‚...positiver Motivationschub‘, ‚...jederzeit wieder ein Seminar mit diesen Trainern‘, ‚...absolut kompetent‘, ‚...geniale Veranstaltung. Ihre mitreißende, begeisternde Art, Inhalte zu vermitteln, hat sich bis heute bei den Teilnehmern eingeprägt.“

Claudia Najel, Personalentwicklung MAN Roland Druckmaschinen AG



Seminare für Unternehmer (Firmenkunden)

Stürmen oder Mauern

Mit der richtigen Teamstrategie zum Erfolg

Das Jahr 2006 stand sicherlich auch unter dem Aspekt „Fußball-Weltmeisterschaft“. Bei diesem Turnier, wie im Business, stellt sich die Frage nach der richtigen Taktik. Jeder Gegner ist anders. Was im vorangegangenen Spiel das Erfolgsrezept war, muss für die nächste Herausforderung neu überdacht, optimiert oder gar gänzlich verändert werden.

Stürmen oder Mauern mit Ralph Warnatz zieht Vergleiche zwischen den Erfolgsrezepten sportlicher Teams und denen innerhalb der Unternehmen. Ralph Warnatz, der Unternehmen wie Bilfinger Berger, Müller-Milch ebenso wie erfolgreiche Sportteams, z.B. FC Augsburg, den Deutschen Golf-Nationalkader, die Augsburger Panther, das DTM-Team Opel Holzer schult, gibt Aufschlüsse über die Hintergründe optimaler Teamarbeit.

Ziele:

- Wie Sie aus Ihrem Team mehr machen als die Summe der Einzelkräfte
- Die Identifikation als Schlüssel zum Erfolg nutzen
- Die Erfolgsbausteine eines Teams kennen lernen
- Wie Sie Ihr Team optimal auf die kommenden Herausforderungen einstellen
- Wie Sie dauerhaft Motivation in Ihrem Team herstellen

Themen:

- Der Unterschied von Team und Gruppe
- „11 Freunde müsst ihr sein!“
- Die Teamgleichung
- Das Team der Zukunft
- Der Motivationszyklus

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Das Team der Vermögenswerte
- Die optimale Aufstellung für Ihr Depot

Teilnehmerstimmen:

„Man merkt sofort, dass Ralph Warnatz mit dem Herzen bei der Sache ist. Er lässt sich die jahrelange Routine in keiner Weise anmerken, er ist professionell im positiven Sinne. Als Sportler muss ich auch sagen, dass er die Parallelen zwischen Sport, Arbeit und Gesellschaft sehr exakt herausgearbeitet hat. Ich bin heute extra aus Köln angereist und muss sagen, es hat sich gelohnt!“

Erich Rutemöller, Deutscher Fußball-Bund e. V. (DFB)

„(...) Als Sie die letzten 5 Minuten Ihrer 1 ½ -stündigen Rede ankündigten, war ich erstaunt, wie schnell die Zeit vergangen war. (...) Ihr Vortrag und Ihre Vortragsweise haben mich sehr beeindruckt. Dafür möchte ich Ihnen danken.“

Stephan Weiske, Augenarzt



Seminare für Unternehmer (Firmenkunden)

Trainingsprinzipien der Spitzenleistung

Der Weg zur individuellen Höchstleistung

Es wird viel diskutiert, wie in Zukunft die Leistung weiter gesteigert werden kann. Lernfähigkeit, Flexibilität, mentale Stärke, Fachkompetenz und Stressresistenz sind Schlagworte, die häufig zu hören sind. Doch welche allgemeinen Regeln der Steigerung der Leistungsfähigkeit liegen diesen Bereichen zugrunde? Genau diese elementaren Prinzipien beleuchtet dieses Seminar, um den Grad der Umsetzung in allen Segmenten der Leistungsfähigkeit deutlich zu erhöhen.

Ziele:

- Finden der individuellen Strategie optimaler Leistungssteigerung
- Die optimale Balance von Belastung und Erholung
- Wie ich Energie gewinne
- Wie ich die Lernkurve nutze
- Mein persönlicher Trainingsplan

Themen:

- Prinzip des richtigen Belastungsreizes
- Prinzip des richtigen Verhältnisses von Belastung und Erholung
- Prinzip der Superkompensation
- Prinzip der kontinuierlichen Leistungssteigerung

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Höchstleistung in der Geldanlage:
- Prinzip der Diversifikation
- Prinzip der Innovation
- Prinzip des Adaptierens

Teilnehmerstimmen:

„Das Schema, das wir heute gelernt haben, kann man nicht nur in Sportarten umsetzen, sondern auch in kleineren wie größeren Unternehmen.“

Martin Tomczyk, Profirennfahrer DTM

„Insbesondere die erfrischende und motivierende Art von Herrn Warnatz war voll überzeugend. Hinzu kamen viele interessante Hinweise, die man recht schnell auch praktisch umsetzen kann.“

Prof. Dr. Marco Wilkens, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Universität Eichstätt-Ingolstadt



Seminare für Mitarbeiter und Unternehmer (Firmenkunden)

Die Kunst der Kommunikation

Wie der Ausdruck zum positiven Eindruck wird

Das einzige unumstößliche Faktum ist, dass wir nicht nicht kommunizieren können. Selbst wenn wir mit einem Menschen – ob beruflich oder privat – nicht sprechen oder jemanden nicht anrufen, senden wir eine Botschaft. Ob diese in unserem Sinne ist oder nicht, ist oftmals fraglich. Dieser Vortrag widmet sich der Kunst, „so in den Wald hinein zu rufen, dass mir das Echo angenehm ist.“ Ob am Arbeitsplatz oder zuhause, der Umgang mit Menschen und somit das Nutzen der gesamten Bandbreite der Kommunikation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

In diesem Seminar lässt Ralph Warnatz als einer der gefragtesten Referenten und Führungskräfte-trainer Sie hinter die Kulissen der „Kunst der Kommunikation“ blicken.

Ziele:

- Entwickeln eines rhetorischen Bewusstseins
- Erkennen der Erfolgsfaktoren der Kommunikation
- Botschaften auf den Punkt bringen
- Klassische Missverständnisse vermeiden
- Optimales Nutzen der eigenen Potentiale im Umgang mit anderen

Themen:

- Die richtige Einstellung im Umgang mit anderen
- Die Bausteine der eigenen Wirkung
- Wie Inhalt, Stimme und Körpersprache zusammenhängen
- Wie Missverständnisse entstehen
- Die Stimme als Erfolgsfaktor

Teilnehmerstimmen:

„Als Wissenschaftler sind wir gewohnt, Dinge kritisch zu sehen und hinterfragen Weiterbildungsmaßnahmen hinsichtlich ihres spezifischen Nutzens. Vor dem Hintergrund dieser grundsätzlich kritischen Sicht bekommt unsere überaus positive Bewertung des Seminars eine zusätzliche Bedeutung.“

Dr. Andreas Bergknapp und Dr. Daniela Rastetter, Lehrstuhl für Psychologie an der Universität Augsburg

„Kurzweiliges, fesselndes Feuerwerk über das Thema Kommunikation aus der Sicht der Motivation!“

Dietmar Heuer, Bilfinger Berger AG - Traings-Center Personal



Seminare für Mitarbeiter und Unternehmer (Firmenkunden)

Lust auf Leistung

Grundlagen der persönlichen Leistungsfähigkeit

In einer Leistungsgesellschaft ist besonders die Fähigkeit, zum erforderlichen Zeitpunkt Höchstleistung erbringen zu können, der entscheidende Faktor. Hierbei geht es nicht nur um Power, Kraft und Energie, sondern entscheidend ist die Arbeit pro Zeit, die verrichtet werden kann. Der „Homo Oeconomicus“ hat dabei längst ausgedient, vielmehr geht es um Strategien, die dabei helfen, Kräfte zu bündeln, die individuelle Effektivität zu erhöhen und mit höchster Lebensqualität das Erreichte genießen zu können. Lernen Sie, Ihre Leistungsfähigkeit zu maximieren und beste Eindrücke beruflich wie privat zu hinterlassen.

Ziele:

- Die erfolgskritischen Faktoren der Leistungsfähigkeit erkennen
- Balance finden zwischen Beruflichem und Privatem
- Optimale Zielsetzung
- In kurzer Zeit hohen Nutzen erzielen
- Die optimalen Eindrücke hinterlassen

Themen:

- Die Trainingsprinzipien der individuellen Leistungsfähigkeit
- Stärken erkennen, Schwächen minimieren
- Klarheit für die Ziele von morgen
- Die Zielsetzungsformeln
- Wie Ihr Ausdruck zum Eindruck wird

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Die Strategie zur Leistungsfähigkeit der Geldanlage
- Stärken erkennen, Schwächen minimieren, Rendite steigern

Teilnehmerstimmen:

„(...) Nicht nur Ihr Fachwissen, sondern insbesondere auch die belebende und mitreißende Art der Gestaltung und Durchführung der Vorträge überzeugten.“

Philipp Leichtle, Betriebliche Sozialberatung, Deutsche Telekom AG

„Wichtige Erfahrungen aus dem Leistungssport ideal transferiert ins Business. Für mich als Leistungssportler eine ideale Vorbereitung auf die Saison. Eine Werbung für die psychologische Arbeit mit Sportlern. Motivation pur! Die Wechselwirkungen des Erfolgs in Sport und Business müssen genutzt werden. Ralph Warnatz zeigt ideale Transfer-möglichkeiten auf.“

Jan Terwort, Golftrainer der Deutschen Damen-Nationalmannschaft



Seminare für Mitarbeiter und Unternehmer (Firmenkunden)

Erfolgreiches Zeitmanagement

Arbeit durch Zeit ist der Schlüssel zum Erfolg

Zeit und Geld sind die beiden bestimmenden Faktoren unseres Arbeitslebens. Wie Sie Ihre Zeit optimal nutzen und somit weitere Potentiale freisetzen ist Thema dieses Seminars.

Ziele:

- Persönliche Klarheit als Schlüssel zum Erfolg begreifen
- Zeit sparen durch optimales Selbstmanagement
- Zeit sparen durch sinnvolles Delegieren
- Entspannter und effektiver zu mehr Erfolg gelangen

Themen:

- Persönliche Klarheit
- Zeitdiebe
- Die richtige Tagesplanung
- Die Schreibtischordnung
- Persönliche Leistungskurven
- Prioritäten richtig setzen
- Richtig delegieren

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

„Lieber eine Stunde über Geld reden, als ein Jahr dafür arbeiten.“

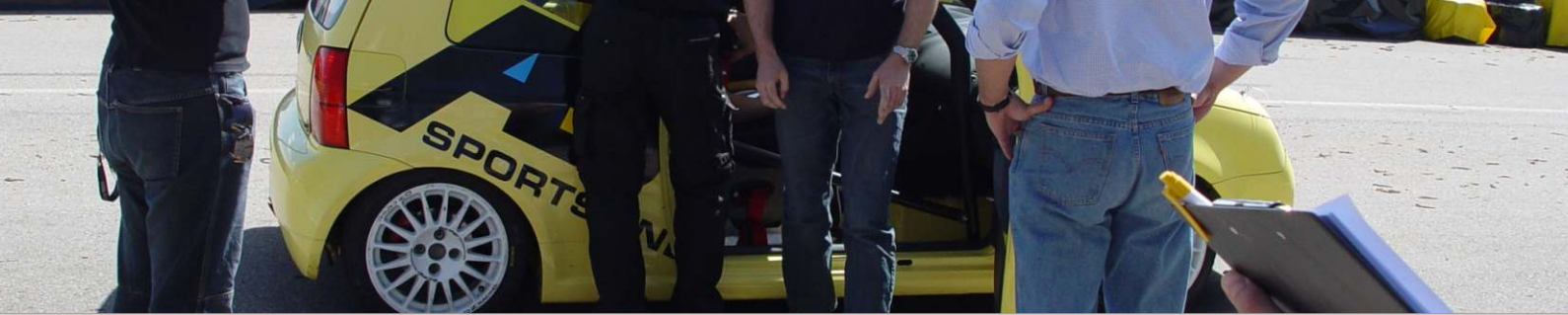
Teilnehmerstimmen:

„Sehr geehrter Herr Warnatz, Ihr Seminar am gestrigen Abend hat uns allen prima gefallen. (...). Persönlich habe ich Nutzen daraus gezogen. Ich werde versuchen, die Dinge gleich in die Praxis umzusetzen. (...)"

Dr. Hubert Witty, Witty-Chemie

„(...) Das Feedback unserer Führungsmannschaft bestätigt zudem Ihre Vorgehensweise als äußerst effizient und motivierend. (...)"

Hans Westerhoff, Leiter Kundenniederlassung Köln/Bonn, Deutsche Telekom AG



Seminare für Mitarbeiter und Unternehmer (Firmenkunden)

Sicher steuern durch turbulente Zeiten

Veränderungen als positive Herausforderungen begreifen

Dieses Kompaktseminar wurde speziell für Führungskräfte und Menschen entwickelt, die ihr Leben auch in Zukunft aktiv selbst gestalten wollen. Hierbei werden in komprimierter Form aktuelle Erfahrungen und Erkenntnisse aus Schulungen und Coachings von über zehntausend Mitarbeitern, Führungskräften und Unternehmern vermittelt.

Dadurch werden die Ansprüche an jeden Einzelnen klar umrissen und grundlegende Erfolgsfaktoren des Lebens in turbulenten Zeiten plastisch und praxisnah vermittelt.

Ziele:

- Mehr Lebensqualität in turbulenten Zeiten
- Veränderungen als positive Herausforderungen begreifen
- Optimale Vorbereitung auf künftige Aufgaben
- Grundlagen der Persönlichkeitsstrategie internalisieren
- Einleitung konkreter Erfolgsschritte

Themen:

- Die Lebensumstände im Wandel der Zeit
- Strategische Wendepunkte
- Die Zeichen der Zeit erkennen
- Trends der Zukunft
- Informationsverarbeitung im Wissenszeitalter
- So meistern Sie die Aufgaben der Zukunft

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Herausforderung - steuerliche Veränderungen
- Herausforderung - neue Anlageformen

Teilnehmerstimmen:

„(...) Noch tief beeindruckt und doch auch beflügelt zugleich, möchte ich mich heute im Namen aller Teilnehmer und Teilnehmerinnen, aber auch persönlich ganz herzlich für Ihr Kommen und Ihren wahrlich gelungenen Beitrag bei o. g. Veranstaltung bedanken. Sie haben die Anwesenden nicht nur neu motiviert, sondern auch aufgerüttelt; Sie haben den Teilnehmerinnen und Teilnehmern vermittelt, dass das Leben ohne Bewegung fad ist und dass jeder Einzelne Motor für sein Leben ist und sein sollte. Das u. a. von Ihnen aufgezeigte Prinzip 10-4-6 wird Vielen Auftrieb geben und Anreiz zugleich sein.“

Dr. Christoph Goppel, Bayerische Akademie für Naturschutz und Landespflge

„(...) Das größte Kompliment aber waren strahlende und zufriedene Teilnehmer voller Tatendrang am Ende eines arbeitsreichen Tages. Einige O-Töne: ‚Ganz viele, ganz wertvolle Anregungen‘; ‚Das war absolute Spitze‘; ‚Die Bilder waren sehr einprägsam‘; ‚Inhalte toll transportiert‘; ‚Motivationsschub mehr als super‘; ‚Hohe Qualität des Referenten‘; ‚Super interessanter Referent‘ und ‚Jeder kann für sich etwas mitnehmen! Weiter so‘.“

Conny Thalheim, Vorstandsbeauftragte Marketing, Wirtschaftsjuvenen München e. V.



Seminare für Kunden der Zukunft (Jugendliche)

Das Team der Zukunft

Die Zukunft gemeinsam gestalten

Große Ziele sind selten im Alleingang zu erreichen. Es bedarf meist mehrerer Menschen, die sich einer Sache verschreiben, sich stärkenspezifisch einsetzen und im Rahmen einer gemeinsamen Strategie erfolgreich geführt werden. Dieses Seminar wurde speziell entwickelt für Jugendliche, die mehr darüber erfahren möchten, wie sich in Zukunft ein erfolgreiches Team zusammensetzt und welche Spielregeln es zu beachten gibt. Praktisch und anschaulich werden gangbare Wege aufgezeigt, wie sich das „Team der Zukunft“ entwickelt und mehr leisten kann als die Summe seiner Einzelkräfte.

Ziele:

- Mehr Verständnis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit
- Optimale Zusammenarbeit zwischen jungen und älteren Mitarbeitern
- Sich selbst dauerhaft motivieren können
- Ein Erfolgsteam bilden

Themen:

- Die Teamgleichung
- Der Motivationszyklus
- Das Bündeln der Potentiale von jungen und älteren Mitarbeitern
- Trends der Zukunft
- Vertrauen – das Bindeglied
- Wie ich meine eigenen Potentiale optimal entfalte

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Dein Banker, als Mitglied Deines Teams
- Deine Geldanlage - ein eingespieltes Team
- Bonuszertifikate - ein Matchwinner für Dein Team

Teilnehmerstimmen:

„(...) Engagiert und für die Jugend mit klar verständlichen Aussagen zu den Themen Leistungswille, Leistungsbereitschaft und Teamverständnis gelang es Ihnen, ein Stück Zukunftsperspektive und Begeisterung im Berufswahlprozess bei den Schülern und Schülerinnen aufzubauen. Die Resonanz bei den Schülerinnen, Schülern, Eltern und Unternehmern, aber auch in der Presse, die an zwei Tagen über den Motivationstag berichtete, war ausgesprochen positiv.“

Eberhard Jendrzej, Präsident Rotary Club Schwabmünchen

„(...) Du hast es geschafft, alle Mitarbeiter zu motivieren und uns aufzuzeigen, wie viel Energie im Einzelnen und in Teamarbeit verborgen ist. Wir haben Kraft und Motivation für unsere geschäftliche Zukunft gewonnen. (...) Es war beeindruckend, wie am Trainingsende alle Mitarbeiter strahlend und mit vollem Tatendrang den Raum verlassen haben und für dies bedanken wir uns nochmals ganz herzlich bei Dir.“

Andreas Lehmann, Geschäftsführer Comline AG



Seminare für Kunden der Zukunft (Jugendliche)

Der Karriere Turbo

Strategien zum Erfolg in Schule, Studium, Ausbildung und Beruf

In einer Leistungsgesellschaft ist besonders die Fähigkeit, zum erforderlichen Zeitpunkt Höchst-Leistung erbringen zu können, der entscheidende Faktor. Hierbei geht es nicht nur um Power, Kraft und Energie, sondern entscheidend ist die Arbeit pro Zeit, die verrichtet werden kann. Dies gilt besonders für junge Menschen, die am Anfang ihrer Karriere stehen. In diesem Seminar geht es um Strategien, die dabei helfen Kräfte zu bündeln, die individuelle Effektivität zu erhöhen und mit höchster Freude das Erreichte genießen zu können. Lernen Sie, Ihre Leistungsfähigkeit zu maximieren und beste Eindrücke in Schule und Beruf zu hinterlassen.

Ziele:

- Die erfolgskritischen Faktoren der Leistungsfähigkeit erkennen
- Balance finden zwischen Beruflichem und Hobbys
- In kurzer Zeit hohen Nutzen erzielen
- Die optimalen Eindrücke in Schule und Beruf hinterlassen

Themen:

- Die Trainingsprinzipien der individuellen Leistungsfähigkeit
- Stärken erkennen, Schwächen minimieren
- Klarheit für die Ziele von morgen
- Die Zielsetzungsformeln
- Wie Ihr Ausdruck zum Eindruck wird

Zusätzlich in den Vortrag integrierbare Bankthemen:

- Diversifikation als Turbo für die Geldanlage
- Stärken erkennen, Schwächen minimieren, Rendite erzielen

Teilnehmerstimmen:

„Ralph Warnatz hat mir in gewissen Dingen die Augen geöffnet. Dies war sehr unterhaltsam. Ist unbedingt zu empfehlen. Sehr interessant. Herzlichen Dank.“

Christina Surer, Moderatorin/Rennfahrerin

„Wir möchten uns bei Ihnen für Ihre Rhetorik-Seminare in unserer Führungskräftereihe mit unseren JUMPs (Junge Mitarbeiter mit Potential) sehr herzlich bedanken. Alle Teilnehmer waren von Ihrem Training beeindruckt; ihr Feedback war einheitlich ‚mehr solcher Seminare‘. Wir können diese Seminare nur weiterempfehlen.“

Carolyn Ries, ZA Managemententwicklung, ThyssenKrupp Automotive AG



Optional: Veranstaltung für Marketingleiter

Ziel:

„Perfekte Veranstaltungsorganisation“

Inhalte:

1. Terminkoordination DZ BANK - Seminarleiter
2. Einladungsprozess (Timing, standardisierte Einladungen, Teilnehmer-Handling ...)
3. Bewerbung/Ankündigung der Veranstaltungen (standardisierte Werbemittel, Kontoauszüge, PR ...)
4. Veranstaltungsort (Raumgestaltung, Bestuhlung, Bühne, Klimatisierung, Akustik, Referentengarderobe, Parkplätze ...)
5. Einlass (Personal, Gastgeschenke, Namensschilder, Seminarunterlagen/Mappen + Stifte, Musik, Garderobe ...)
6. Formalitäten (GEMA Gebühren, Bewilligungen, Parkmöglichkeiten ...)
7. Mitarbeiterplanung
8. Begrüßung und Ankündigung des Seminarleiters
9. Seminartechnik (Beleuchtung, lichtstarker Beamer, Leinwand, Moderationsanlage, CI-konforme Powerpoint ...)
10. Catering (Getränke, preiswerte Snacks, Raucherecken ...)
11. Adressqualifizierung und Feedback von Gästen
12. Nachfassen bei Kunden gemäß Qualifizierungsmaßnahme



Einladungsflyer

allgemein:

Anpassung an Ihr spezifisches Design (Logo, Firmenfarben)

Format:

DIN A4 dreifach gefaltet
6 Seiten à 210 x 99 mm
4-farbig

Inhalt:

Anmeldung:

im Postkartenformat adressiert an die Bank
Frägt folgende Angaben ab: Name, Firma/Position, Straße, PLZ/Ort, Teilnehmerzahl (Hinweis auf eigenverantwortliche Frankierung, falls Marke zur Hand)

Werbefläche-Bank (Rückseite):

Zur freien Gestaltung verfügbar (Logo, Banner oder z. B. persönliche Nachricht des Vorstands)

Deckblatt (Vorderseite):

Informiert über: Thema, Referent, Datum, Uhrzeit, Veranstalter (mit Logo)

Agenda:

Beschreibung des Ablaufs mit Uhrzeiten (Einlass, Beginn, Pause, Ende, Verpflegung)

Titel-Beschreibung:

Ausführliche Beschreibung des ausgewählten Titels mit aufgeschlüsselten Zielen, den angesprochenen Themen und der Zielgruppendefinition

Referent:

Vorstellung des Referenten mit kurzem Werdegang und Foto

Außenseite

Anmeldung
Werbefläche-Bank (Rückseite)
Deckblatt (Vorderseite)

Innenseite

Agenda
Titel-Beschreibung
Referent

Referenzen

ABT Sportsline
AM-Holzer Rennsport GmbH (Opel DTM Team)
Atos Origin
Bay. Staatsministerium für Landesentwicklung & Umweltfragen
Bea Systems
Bilfinger Berger
Böllhoff
B/S/H Bosch und Siemens Hausgeräte
Central Krankenversicherung
Comline Computer und Softwarelösungen
Deutsche Bahn
Deutsche Bank
Deutsche Post
Deutsche Postbank
DZ BANK AG
Energieversorgung Potsdam
Geno-Verband Bayern und Baden Württemberg
Hewlett-Packard
Hilti Corporation
Julius Berger Nigeria PLC
KUKA Roboter
Lilly Deutschland
MAN Roland Druckmaschinen
Müller Milch
NCR / Teradata
Nextra (Schweiz)
O2 Germany / Viag Interkom
Ortho-Clinical Diagnostics
Pfaff-Silberblau Hebezeugfabrik
Red Zac (R.I.C GmbH)
Rheinisch-Bergische Druckerei- und Verlagsgesellschaft
SAP Nederland B. V. (SAP)
Siteco Beleuchtungstechnik
Skandia Versicherung
Südwestrundfunk (SWR)
Telekom, T-System und T-Com
Thyssen Krupp Automotive
Verlagsgruppe Weltbild
VARTA
WEKA MEDIA
WEKO
YTONG

sowie

Mental- und Einzelcoaching 2006/7

FC Augsburg in der 2. Fußball-Bundesliga
Augsburger Panther in der DEL
Deutsche Golf-Damennationalmannschaft
Opel Holzer Team in der DTM
OBC-Stuttgart Bowling in der 1. Bundesliga



ThyssenKrupp

B/S/H

Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

BILFINGER BERGER



invent



YTONG



Deutsche Post
ADDRESS SERVICE



Bayerisches Staatsministerium für
Landesentwicklung und Umweltfragen



Deutsche Telekom AG

Anfrageformular

Bitte senden Sie diese Seite
per Fax +49 821 44462-22 zurück.

Name der Bank

Telefon

Ansprechpartner

eMail

Seminare:

(bitte ankreuzen)

Vermögende Privatkunden:

- Stressmanagement
- Der Riese in Dir
- Das Vitalkonzept

Mitarbeiter:

- Von der Lust auf Verkauf zur Absatzsteigerung

Unternehmer (Firmenkunden):

- Stürmen oder Mauern
- Trainingsprinzipien der Spitzenleistung

Mitarbeiter und Unternehmer (Firmenkunden):

- Die Kunst der Kommunikation
- Lust auf Leistung
- Erfolgreiches Zeitmanagement
- Sicher steuern durch turbulente Zeiten

Kunden der Zukunft (Jugendliche)

- Die Kraft des Teams
- Der Karriere Turbo

Referent:

Ralph Warnatz

Termin/Zeitraum:

Veranstaltungsort:

Teilnehmerzahl:

Kosten:

Tageshonorar i.H.v.	5.400,00 €
DZ BANK - Hauspreis	3.600,00 €

Diese Kosten verstehen sich als Komplettpreis inklusive Vorbereitung, Entwürfen, erstellten Konzepten und Handouts zuzüglich Mehrwertsteuer, Fahrt- bzw. Flugkosten, Spesen, Verpflegung und Unterbringung vor Ort je nach Veranstaltungszeiten. Geeignete Räumlichkeiten werden vom Auftraggeber gestellt und sind, soweit nichts Abweichendes vereinbart ist, mit Flipchart, Beamer und funktionstüchtiger Audio-/Moderationsanlage ausgestattet. Gerne unterstützen wir Sie bei der Planung, Organisation, Installation und Abbau der Tagungstechnik.

Ja, ich wünsche Informationen zur Tagungstechnik.

Interessent und Name des Bevollmächtigten

Ort, Datum



MOTIV PERFORMANCE CENTER
M O T I V E N T

Motiv Performance Center Ltd.
Ramsbergstraße 19
86156 Augsburg
Telefon (0821) 444 62 -0
Telefax (0821) 444 62 -22

Homepage: www.motiv-management.de
E-Mail: mk@motiv-performance.de

DZ BANK AG
Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank
Frankfurt am Main
Platz der Republik
60265 Frankfurt am Main
Telefon (069) 74 47 -01
Telefax (069) 74 47 -16 85

Homepage: www.akzent-invest.de
E-Mail: zertifikate@akzent-invest.de

vertreten durch den Vorstand:
Wolfgang Kirsch (Vorstandsvorsitzender)
Dr. Thomas Duhnkrack
Heinz Hilgert
Albrecht Merz
Dietrich Voigtländer
Frank Westhoff

Aufsichtsratsvorsitzender: Dr. Christopher Pleister

Sitz: Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt
am Main, Handelsregister HRB 45651

Aufsicht: Die DZ BANK unterliegt der Aufsicht durch die
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)

Umsatzsteuer Ident. Nr.: DE114103491