

ICJ mice magazine

since 1986

03 / 2011

meetings · incentives · congress · events

Dezember 2011 - April 2012
26. Jahrgang, Heft 96
Einzelpreis Euro 4,50
ISSN 1862-8672

Anzeige



www.icj-mm.de

Geheimwaffe Vertrauen

Wer die Kunst beherrscht, andere Menschen für sich zu gewinnen, erlebt, dass Kontakte sich vertiefen und Geschäftsbeziehungen angenehm und effektiv verlaufen. Wie man Menschen für sich gewinnen kann, so dass sie einem uneingeschränkt vertrauen, verrät der Autor Leo Martin. Sein Buch fußt auf seinen Erfahrungen als Geheimagent; seine Erkenntnisse und Methoden sind jedoch auch auf Situationen unseres Alltags übertragbar, ob es sich nun im privaten Bereich von Freundschaft und Partnerschaft oder im geschäftlichen Umfeld bei Kundenbindung und in Verhandlungssituationen handelt. Entscheidend dabei sind Vertrauen und Überzeugungskraft.



Wer konkrete Anleitungen erwartet, wie man anhand bestimmter Beispiele vorzugehen hat, um sein fremdes Gegenüber für sich einzunehmen und zu gewinnen, wird diese bei Leo Martin vergeblich suchen. Seine Intention ist es,

Methoden und Strategien im generellen Umgang mit Menschen aufzuzeigen, die sich im Alltag anwenden lassen. Der Erfolg wird in vielen kleinen Tagessituationen sichtbar werden, denn wenn Menschen einem vertrauen, macht sich dies in ihren positiven Reaktionen bemerkbar, ob man sich nun beim Friseur, im Restaurant, in der Autowerkstatt oder in einem geschäftlichen Meeting befindet.

Leo Martin:
Ich krieg dich! Menschen für sich gewinnen - Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien
Ariston Verlag 2011

Der Autor:
Leo Martin studierte Kriminalwissenschaften und war jahrelang für einen deutschen Geheimdienst tätig. Dort deckte er brisante Fälle der Organisierten Kriminalität auf. Seine Spezialität war das Anwerben und Führen von Informanten. Als Experte für unterbewusst ablaufende Denk- und Handlungsmuster brachte er fremde Menschen dazu ihm zu vertrauen. Heute arbeitet Martin für eine Unternehmensberatung und ist Mitglied der German Speakers Association.

Die einfache Denke



Dass komplexe und komplizierte Marketingkonzepte in den meisten Fällen nicht der Schlüssel zum Erfolg eines Produktes sind, beschreibt Siegfried Haider mit seiner erfrischend neuen und klaren Denkweise. Denn

es gibt ausreichend Beispiele dafür, wie einfaches Marketing mit einer einfachen Denke positive Ergebnisse zu liefern vermag. „Ein gutes Produkt verkauft sich sogar bei schlechtem Marketing“ – ein solcher Satz regt zum Nachdenken an, fokussiert allein das Produkt bzw. die Leistung, denn je besser und überzeugender beide sind, desto einfacher ist das Marketing.

Haider stellt anhand von Beispielen praktische Marketingmethoden vor, deren Umsetzbarkeit für den Leser nachvollziehbar ist. Somit kann man dem Buch Ratgeberstatus zusprechen, denn es erfüllt alle Anforderungen auf Praxistauglichkeit. Laut Siegfried Haider liegt die Lösung für ein erfolgreiches Marketing in der Konzentration auf das Wesentliche: das Angebot und den Kunden. Marketing bedeutet aber auch, täglich ein Stück besser und attraktiver zu werden, selbst wenn Fehlversuche, aus denen man lernen kann, unvermeidlich dazu gehören.

Im Anhang des Buches finden MICE-affine Leser eine hilfreiche Checkliste für Eventmarketing, in der praktische Fragen bei der Organisation und Durchführung von Events dargelegt werden.

Siegfried Haider:
Ausverkauft! Marketing kann so einfach sein
Gabal-Verlag

Der Autor:
Siegfried Haider ist Geschäftsführer von expert-s4events und Experte für professionelle Selbstvermarktung und Kundengewinnung bzw. Kundenbindung. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und Hochschulfachökonom für das Personalwesen arbeitet mit einfachen und praxiserprobten Konzepten nach der Devise, dass zielorientierte Planung eine professionelle Umsetzung und begeisternde Ergebnisse ermöglicht. Haider betreibt die Qualitäts- und Bewertungsplattform www.trainer-ranking.com.

Mit Journalisten umgehen

Die meisten Menschen verhalten sich im Umgang mit der Presse, Hörfunk und Fernsehen unsicher und vor allem unnatürlich. Ihnen unterlaufen Fehler, die bisweilen irreparablen Schaden anrichten können. Im Grund ist es jedoch keine Kunst, gekonnt und selbstsicher mit Journalisten zu sprechen und auch unbequemen Fragern kompetent entgegen zu treten.

Die beiden Autoren sind mit den vorherrschenden Spielregeln der Medien bestens vertraut und erläutern anhand von Beispielen, was man im Interview und in der medialen Eigendarstellung tunlichst vermeiden sollte und wie es besser zu machen ist. Die Tipps sind knapp und konkret, leicht verständlich und klar formuliert. Und wer einmal begriffen hat, dass man mit gestelzten Formulierungen und nichtssagenden Statements kaum einen Leser, Hörer oder Zuschauer zu überzeugen vermag, hat den ersten Schritt zur Optimierung seiner medialen Wirkung vollzogen. Grundsätzlich gilt die Regel, dass Journalisten weder Feinde noch Freunde sind, sondern lediglich ihren Beruf ausüben.

Auch wenn man nach der Lektüre noch immer in so manches Fettnäpfchen treten wird, so ist man einem souveränen Umgang mit den Medien doch einen großen Schritt näher gekommen und wird nach eingehender Reflektion der Tipps zunehmend professioneller in Interviews auftreten.



Elisabeth Ramelsberger/Michael Rossié:
Medientraining kompakt
Gabal-Verlag 2011

Die Autoren:
Elisabeth Ramelsberger ist Medientrainerin und arbeitet für Unternehmen im In- und Ausland. Viele Jahre berichtete sie als Journalistin für die Nachrichtenagentur Reuters, moderierte im Rundfunk und war Pressesprecherin bei Siemens. Michael Rossié arbeitet seit 25 Jahren als Sprechtrainer und Coach im Auftrag namhafter Radio- und TV-Sender. Er ist zudem Trainer und Speaker in allen Bereichen der Wirtschaft. Als Autor zahlreicher Wirtschaftsratgeber genießt er hohes Ansehen.

Fachreferenten & Keynote-Speaker



Christian Timmer
„Inszenierung und Kontrolle von Events“

In seinem Vortrag stellt Christian Timmer den Aufwand von Inszenierungen den Anforderungen des Eventcontrollings gegenüber. Er geht dabei der Frage nach, ob man Events in ihrer Wirkung auf bestimmte Zielgruppen überhaupt kontrollieren kann – und wenn ja, wie und mit welchen Instrumenten. Bei dieser Fragestellung stützt er sich auf seine 32-jährige Erfahrung im (inter-)nationalen Eventbusiness mit über 2.000 Projekten in 20 Ländern.



Sandra Hiller
„Hybrid Events: Trend im Live-Marketing“

VOK DAMS hat den Begriff Hybrid Event für die Verbindung von Social Media und Events geprägt. Dabei beschreibt Hybrid Event das integrative Zusammenspiel von MoSoLo (Mobile Applikationen, Social Media und Location based Services) und Live-Marketing. Der Vortrag gibt Einblicke wie das physisch reale Erlebnis des Events als starkes emotionales Primärerlebnis dabei durch ein Erlebnis im Internet, das Sekundärerlebnis, erweitert wird.



Markus Hofmann
„Vorsprung durch Wissen - In jedem Kopf steckt ein Superhirn“

Durch seine lebendige Art in Kombination mit Spaß und Humor sowie interessantem und verblüffendem Know-How wird das Training des „Gedächtnismuskels“ zum Impuls-Erlebnis für die Zukunft. In praktischen Übungen erleben Sie, welche außerordentlichen Leistungen auch Ihr Gedächtnis vollbringen kann. Erfahren Sie, wie Sie sich spielend Namen und Gesichter, Fach- und Allgemeinwissen sowie komplexe Sachverhalte merken können.



Michael Rossié
„Der Ton macht die Musik - vom guten Umgang mit Business-Alltag“

Gut zu kommunizieren haben wir alle nie gelernt. Aber es entstehen im Alltag sehr häufig schwierige Gespräche, die regelmäßig auftauchen. In dem Vortrag bekommen Sie auf unterhaltsame Art Anregungen, an schwierige Gespräche neu heranzugehen – immer mit dem Ziel, besser und authentischer zu kommunizieren und damit beruflich und privat erfolgreicher zu werden.



Leo Martin
„Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung“

Unsere unterbewusst ablaufenden Denk- und Handlungsmuster: Wo sie uns nutzen - wo sie uns beschränken - wie wir beides zu unserem Vorteil nutzen. Unsere Einstellung: Wie sich unsere Einstellung auf unsere Kommunikation auswirkt – wie wir Kommunikation emotional aufladen und dadurch unseren Wirkungsgrad erhöhen. Unsere Wahrnehmung: Wie wir Informationen wahrnehmen und bewerten – wie wir Irrtümer und Missverständnisse vermeiden um bessere Entscheidungen zu treffen.



Gerhard Bleile
„Veranstaltungsrichtlinien - Voraussetzung für erfolgreiche Events“

Die wachsende Zahl an Veranstaltungen und deren zunehmende Bedeutung, der Einsatz moderner Online Tools zum Teilnehmermanagement, die Verbreitung von Social Media, aber insbesondere veränderte Zuständigkeiten bei der Organisation von Veranstaltungen in Unternehmen zwingen die Verantwortlichen zum Handeln. Veranstaltungsrichtlinien können dabei Hilfsmittel, Lösungsansatz oder Management-Konzept sein.



Siegfried Haider
„Ausgebucht - Marketing kann so einfach ein!“

Raus aus dem Marketing-Dschungel: Wir räumen auf! Schluß mit Verzetteln: Die Prioritäten setzen auf das, was funktioniert. Wir lassen die Social-Media-Blase platzen: Vieles bringt doch nichts! Die goldene Regel im Marketing: Erfahren Sie in diesem Workshop!



Gaby Graupner
„Was MICE-Mitarbeiter von Verkäufern lernen können“

Die Herausforderungen von MICE-Mitarbeitern haben sehr viel mit Beziehungsmanagement und Loyalität zu tun. Auch Verkäufer bewegen sich zwischen den unterschiedlichen Interessen verschiedener Entscheider im Unternehmen hin und her. In diesem Vortrag lernen Sie die erprobten Kommunikationstechniken aus dem Verkauf kennen und erfahren, wie Sie sie für sich und Ihren Veranstaltungsalltag nutzen können.



Slatco Sterzenbach
„Der perfekte Tag - Der Impulsvortrag für Power rund um die Uhr“

Der Vortrag zum Bestseller! Werden Sie den Anforderungen des Tages besser gerecht – mit einem Trainingsprogramm, das Ihrem Körper und Geist zu jeder Zeit des Tages die Energie gibt, die benötigt wird. Erfahren Sie in dieser Keynote, wie Sie den eigenen Biorhythmus nutzen, Ihre gesteckten Ziele mit praktischen Mentaltechniken erreichen, mit dem Alphaschlaf mehr Energie tanken, Ihre Rückenschmerzen in fünf Minuten reduzieren, und Ihr Energielevel mit den richtigen Zwischensnacks erhöhen.