

Leadership • Curriculum Vision meines Erfolges			Pakete			
Grp	Thema	Kurz-Beschreibung	Gesamt-Vorlesung	Power-Night	Ich-Marketing 1	Ich-Marketing 2
10000	Existenzgründung und Selbstvermarktung					
10001	Selbständig sein oder selbständig werden?	Selbständig sein ist keine Organisationsform sondern eine Lebens-Einstellung. Selbständig sein bedeutet für viele das gleiche wie reich sein. Beides kann man erst sein, wenn man bereit ist, es zu werden.	X	X	X	
10002	Was brauche ich, um eine Existenz zu gründen?	Ohne das praktische Wissen eines Unternehmers kann ich mich nicht erfolgreich selbständig machen. Was brauche ich? Rechtsform, Partner, Marketing-Strategie, Businessplan, Kapitel, Operativer Plan, Mitarbeiter	X		X	
10003	Wer muss ich sein, um erfolgreich selbständig zu werden?	Es reicht nicht aus, nur die Not zu verwalten und selbständig sein als die letzte verzweifelte Option zu sehen. Was brauche ich aber, um eine gestandene Unternehmer-Persönlichkeit werden zu können?	X	X	X	
10004	Ist die wirtschaftliche Situation geeignet, für eine erfolgreiche Existenz?	Die Frage ist, ob Sie den Weg zu Ihrem Erfolg durchhalten. Was müssen Sie wissen, um Ihre Standfestigkeit einschätzen zu können? Oder die Widrigkeiten des Wirtschaftssystems? Was können Sie tun, damit Ihre Bank nicht zur Tretmine wird?	X		X	
10005	Wo ist mein Markt?	Es reicht nicht, eine gute Idee zu haben. Die Frage muss sein, wo ist ein hungriger Markt ?	X	X	X	
10006	Wie finde ich zahlungskräftige Kunden?	Kunden wie Stecknadeln im Heuhaufen zu suchen ist sicher kein Erfolgsfaktor. Sie müssen sich fragen "Wo halten sich meine Kunden massenweise auf?"	X		X	
10007	Brauche ich Mitarbeiter?	Was schaffe ich aus eigener Kraft und wo muss ich mich von Mitarbeitern abhängig machen? Wie organisiere ich Mitarbeiter, damit ich nicht der einzige bin, der im Risiko ist?	X		X	
10008	Wie bringe ich meine Familie hinter mich und meine Idee?	Es ist eine dumme Idee, die eigene Idee vor der eigenen Familie rechtfertigen zu müssen. So verplempern Sie nur Zeit. Wie bekomme ich aber meine Familie hinter mich?	X	X	X	
10009	Erste Schritte	Was muss ich konkret tun, um zu beginnen? Ist das schwierig? Werde ich das können? Was brauche ich dazu?	X		X	
10010	Meine Empfehlung	Eine kraftvolle Empfehlung eines erfahrenen Unternehmers für eine erfolgreiche Existenzgründung.	X		X	
10100	Die Unternehmer-Persönlichkeit					
10101	Was kann ich?	Viele Existenzgründer schränken sich auf das ein, was ihre erste Idee war. Kaum einer fragt sich "Was kann ich noch?" Alle, die sich das richtig fragen, eröffnen sich ungeahnte Möglichkeiten. Hier erfahren Sie, was richtig ist.	X	X	X	
10102	Was behindert mich?	Auf die Umsetzung einer Idee zuzugehen ohne zu wissen, was mich dabei behindern wird, ist genauso wie vom Flugzeug abzuspringen, ohne sich zu vergewissern, ob der Fallschirm dabei ist. Hier lernen Sie die richtige Fragestellung.	X		X	
10103	Was ist mir bisher eher gelungen oder misslungen?	Sie glauben gar nicht wie viele Menschen nur deshalb die gleichen Fehler immer wieder tun, weil sie noch nie etwas anderes getan haben. Lernen Sie, wie einfach es ist Richtiges von Falschem zu unterscheiden.	X		X	
10104	Eigenschaften des erfolgreichen Unternehmers	Was zeichnet den erfolgreichen Unternehmer aus?	X		X	
10105	Wo lerne ich, erfolgreich selbständig zu sein?	Wo kann ich lernen, erfolgreicher Unternehmer zu sein?	X		X	
10106	Was kann ich aus eigener Kraft?	Ihre eigene Kraft macht Sie unabhängig. Aber wie weit reicht die eigene Kraft?	X		X	
10107	Brauche ich einen Geschäfts-Partner?	Was ist der Sinn eines Geschäftspartners? Was ist der Unsinn eines Geschäftspartners? Wann ist ein Geschäftspartner hilfreich und wann gefährlich für Sie?	X		X	
10108	Brauche ich Mitarbeiter?	Möglicherweise werden Sie Mitarbeiter brauchen. Aber Sie werden dadurch auch abhängig. Wie können Sie entscheiden, für welchen Job Sie welche Mitarbeiter brauchen?	X		X	
10109	Brauche ich Fremdkapital?	Die Beschaffung von Fremdkapital ist heute schwierig. Aber brauchen Sie überhaupt Kapital? Gibt es nicht auch die Möglichkeit, ohne fremde Mittel auszukommen?	X	X	X	
10110	Meine Empfehlung	Lassen Sie sich von einem erfahrenen Unternehmer empfehlen, wie Sie sich selbst am besten für Ihren Erfolg aufstellen.	X		X	
10200	Das Potential des Unternehmens					

10201	Positionierung und Unternehmensziele	Wissen Sie, wohin Sie mit Ihrem Unternehmen genau wollen? Wissen Sie, was Sie vom Wettbewerb unterscheidet? Wissen Sie was Ihre Erfolgs-Faktoren sein werden?	X		X
10202	Mission Statement	Wissen Sie wozu Sie auf dieser Welt sind? Und wissen Sie auch, dass Sie enorm viel Mehraufwand für den gleichen Erfolg haben werden, wenn Sie das nicht wissen?	X		X
10203	Der Markt und die Zielgruppen	Kennen Sie den Markt, den Sie bedienen wollen ganz genau? Wissen Sie welche Sprache Ihre Zielgruppe spricht und was sie genau erwartet? Wissen Sie, wie Sie das herausfinden?	X		X
10204	Wettbewerbsanalyse	Nur wenn Sie Ihren Wettbewerb kennen, können Sie entscheiden, was Sie anders machen müssen, um größeren Erfolg zu haben.	X		X
10205	Vorteile und Nutzen für die Kunden	Was glauben Sie wie viele Unternehmer der Meinung sind, es reicht, gut zu sein. Ich sage Ihnen, dass Sie nur der Nutzen interessieren darf, den Ihre Kunden von Ihrer Existenz haben.	X	X	X
10206	Grenzen des Geschäftes, Grenzen des Einkommens	Es gibt Geschäfte und Arbeitsmethoden, die sind begrenzt. Und es gibt solche, die aus sich heraus unbegrenzt sind. Was glauben Sie, führt sicherer zum Erfolg? Hier lernen Sie, sinnvolles arbeiten von viel arbeiten zu unterscheiden.	X		X
10207	Wirtschaftliche Situation zum Status quo	Sind Sie gut aufgestellt, gerade jetzt den Schritt in die Selbständigkeit zu tun? Dazu ist es auf jeden Fall notwendig, die eigene wirtschaftliche Basis zu kennen.	X		X
10208	Kenntnisse in Marketing und Vertrieb	Sind Sie ausdauernd? Schaffen Sie es, mit sich selbst einen Vertrag abzuschließen, der zwölf Monate hält? Lernen Sie hier den Preis der Ungeduld kennen.	X	X	X
10209	Die Fähigkeit, durchzuhalten	Die meisten Unternehmer glauben, schon gut aufgestellt zu sein, nur weil sie etwas können. Die wenigsten kennen die drei wichtigsten Fähigkeiten, die zum Erfolg führen. Lernen Sie sie hier kennen.	X		X
10210	Meine Empfehlung	Ich erzähle Ihnen gerne wie ich selbst vorgegangen bin, um meine Potentiale kennenzulernen und sie optimal auszunutzen. Machen Sie es dann einfach nach.	X		X
10300	Businessplanung				
10301	Das Unternehmen	Haben Sie eine Idee, wie Ihr Unternehmen aussehen soll? Haben Sie auch eine Idee, wie es aussehen muss, damit Sie Ihre Ziele erreichen?	X		X
10302	Die Kosten-Kalkulation	Ihre erste Frage muss sein: Wie viel muss ich mindestens verdienen, damit ich gut und zufrieden leben kann? Denn unter Druck werden Sie keinen Erfolg haben.	X		X
10303	Die Ertrags-Kalkulation	Die nächste Frage wird sein, wie Sie Ihre Erträge planen. Was werden Sie anbieten? Wann werden Sie es anbieten? Was werden Ihre Leistungen kosten? Welche Steigerungsraten müssen Sie planen?	X	X	X
10304	Die Erfolgs-Prognose	Aus diesen beiden Teilen werden Sie Ihre Erfolgsprognose ableiten. Dabei geht es nicht darum, sich schnell reich zu rechnen, sondern um eine realistische Sensitivitätsanalyse aller (Keine Vorschläge).	X		X
10305	Die Konsequenzen aus der Planung	Wenn Zahlen und Formeln erst mal in einer Excel-Tabelle stehen, lehnen sich die meisten Unternehmer zufrieden zurück. Für den erfolgreichen Unternehmer beginnt jetzt erst die Arbeit, nämlich die Antwort auf die Frage: Was muss ich dafür tun?	X	X	X
10306	Finanzbedarf und Finanzierungsplan	Möglicherweise brauchen Sie externes Kapitel. Lernen Sie hier den sinnvollen Einsatz externen Kapitals kennen und erhöhen so die Chance, eine Finanzierung zu finden.	X		X
10307	Fördermittel	Für eine Existenzgründung stehen vielerlei öffentliche Fördermittel zur Verfügung. Lernen Sie sich kennen. Dann können Sie entscheiden, ob Sie sie wollen.	X		X
10308	Management und Organisation	Möglicherweise können Sie Ihr Unternehmen als One-Man-Show aufbauen und groß machen. Aber vielleicht brauchen Sie auch Mitarbeiter. Vielleicht aber auch Kooperationspartner? Lernen Sie die Fußangeln kennen, dann können Sie sie umgehen.	X		X
10309	Controlling	Der beste Businessplan nützt nichts, wenn man nicht misst und kontrolliert, ob man noch auf dem geplanten Weg ist. Lernen Sie effektive Verfahren zum Erfolgs-Controlling kennen.	X		X
10310	Meine Empfehlung	So würde ich mein neues Unternehmen aufbauen. Entscheiden Sie, ob Sie es nachmachen.	X		X
10400	Psychologie des Unternehmers				
10401	Die Parameter des Erfolges	Was ist Erfolg? Sie werden staunen. Aber Sie werden auch lernen, was Traumtänzer von erfolgreichen Unternehmern unterscheidet.	X	X	X
10402	Entscheidungen treffen	Kraftvolle Entscheidungen können enorm entlasten, wenn sie richtig getroffen wurden. Lernen Sie ein Verfahren kennen, mit dem Sie Entscheidungen bewusst treffen.	X	X	X
10403	Emotionen und Betriebswirtschaft	Jeder Mensch ist von Emotionen gesteuert. Und das ist gut so. Für ihren Erfolg werden Sie trotzdem Betriebswirtschaft brauchen. Lernen Sie ein wichtiges Prinzip bezüglich Emotionen und Betriebswirtschaft kennen.	X		X
10404	Zufriedene Kunden machen	Ihr einziger Job ist es, zufriedene Kunden zu machen. Aber wie geht das?	X	X	X

10405	Die Stimmung zwischen Ihnen und Ihren Kunden	Erfolgreiche Unternehmen haben ein gutes Betriebsklima. Mit einfachen Methoden können Sie auch in schwierigen Zeiten die Stimmung zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern sicherstellen.	X		X
10406	Gespenster- und Leckerli-Management	Angst ist ein schlechter Berater bei Entscheidungen. Fehlende Motivation auch. Lernen Sie zwei kraftvolle Verfahren für gute Entscheidungen und erfüllte Arbeit kennen.	X	X	X
10407	Was suchen Ihre Kunden wirklich?	Wissen Sie, was Ihre Kunden suchen? Hier lernen Sie ein Verfahren kennen, es sicher herauszufinden und so die besseren Angebote zu machen.	X		X
10408	Wo ist ein hungriger Markt?	Sie können Ihr Unternehmen so aufbauen, dass Sie das tun, was Sie glauben tun zu wollen. Oder Sie können sich fragen, wo ein zahlungs-bereiter Markt ist.	X		X
10409	Wo halten sich Ihre Kunden massenweise auf?	Wenn Sie mühsam jedem flüchtigen Kunden nachrennen, wird Ihnen bald die Kraft ausgehen. Es gibt aber zahlungswillige Kunden. Nur, wie finden Sie sie?	X		X
10410	Reichtum kommt zu Bewusstsein, nicht zu Arbeit	Möchten Sie reich werden? Ok, dann hören Sie sofort auf zu arbeiten.	X		X
10500	Eine wirksame Marketing-Strategie				
10501	Was ist Marketing?	Marketing ist recht einfach, wenn Sie wissen, wie es geht. Allerdings ist es sinnvoll vorher zu wissen, warum überhaupt Marketing!	X	X	X
10502	Haben Sie schon eine Visitenkarte?	Haben Sie? Verbrennen Sie sie. Lernen Sie hier die Funktion einer Visitenkarte kennen und entscheiden, dann, wie sie aussehen soll.	X		X
10503	Empfehlungs-Marketing	Möchten Sie jeden Kunden selbst fangen, oder Ihre zufriedenen Kunden vor Ihre Karre spannen? Lernen Sie hier, wann sich Kunden gerne für Sie einsetzen.	X	X	X
10504	Event-Marketing	Wo werden sich Ihre Kunden wohler fühlen, an Ihrem Schreibtisch oder auf einer Party? Lernen Sie, wie Sie Ihre Kunden wirklich begeistern.	X		X
10505	Publikations-Marketing	Wie viele Bücher gibt es in Ihrer Branche? Und wie viele gibt es mit Ihrem Namen drauf? Lernen Sie eine einfache und preiswerte Methode kennen, sich Ihren Kunden als Experte zu präsentieren.	X		X
10506	Die Internet-Strategie	Internetseiten bastelt man nicht nachts, nur weil man gerade Lust hat. Ein wirksames Internet-Marketing überlässt nichts dem Zufall und dem Grafik-Designer.	X	X	X
10507	Newsletter-Marketing	Bleiben Sie in Berührung mit Ihren Kunden; Sie glauben gar nicht, wie schnell sie Ihre Kunden sonst vergessen.	X		X
10508	Das Champagner-Prinzip	Das Prinzip, Kunden zu Fans zu machen ist ganz einfach: Geben Sie ihnen immer mehr als sie erwarten. Das Champagner-Prinzip zeigt Ihnen, wie es geht.	X		X
10509	Eine knackige USP	"Apolinaris, queen of table waters", schon mal gehört. Lernen Sie den Weg kennen, selbst zu einem kraftvollen Slogan zu kommen.	X	X	X
10510	Meine Empfehlung	Und so geht ich vor. Entscheiden Sie, ob Sie es nachmachen wollen.	X		X
10600	Empfehlungs- und Event-Marketing				
10601	Zufriedene Kunden machen	Was verkauft IKEA? Möbel? Sie irren sich. IKEA verkauft etwas ganz anderes. Lernen Sie, wie Sie von den Marktführern lernen können.	X	X	X
10602	Das 1+1-Geschäft	Erfolgreich werden ist einfach, wenn Sie wissen, welche Eigenschaften von Ihnen erwartet werden. Und warum sind dann nicht alle reich? Ganz einfach, weil sie die Tretminen nicht kennen oder leichtfertig betreten.	X	X	X
10603	Würden Sie für einen großen Gewinn...?	Schon das Wort "...groß..." macht den meisten Schwierigkeiten. Nur, verhandeln Sie mit dem Kosmos über Krümel, und er wird Ihnen Krümel präsentieren.	X	X	X
10604	...einmal im Monat	Wenn Sie nur einmal im Monat das Richtige tun, ist die Wahrscheinlichkeit, den Erfolg zu erreichen deutlich größer.	X		X
10605	Geduld und Ausdauer	Durch Aufgeben hat noch nie jemand Erfolg erzielt. Schauen Sie sich genau an, ob Sie über erfolgsorientierte Wesensmerkmale verfügen.	X		X
10606	Ein Geschäft ohne Kapital	Die wenigsten bekommen heute noch Fremdkapital. Vielleicht brauchen Sie auch keines. Hören Sie sich unsere Empfehlung an, wie Sie ohne Kapitaleinsatz ein großes Geschäft aufbauen.	X		X
10607	Würden Sie lieber arbeiten...	Viele arbeiten gerne. Ok, lassen wir Sie. Ich habe meistens keine Zeit, zu arbeiten, weil ich Geld verdienen muss. Wollen Sie wissen, wie das geht?	X		X
10608	...oder eine Party feiern?	Und ich feiere viel lieber Partys. Und wen Sie das richtig machen, werden Sie staunen, was dabei heraus kommt.	X		X
10609	Das Geschäft boomt schon...	Es gibt Menschen, die können nur jammern, während andere große Erfolge erzielen. Lernen Sie hier kennen, wie Sie ein boomendes Geschäft aufbauen.	X	X	X
10610	...egal ob Sie mitmachen.	Aber treffen Sie Ihre Entscheidung, dabei zu sein.	X		X
10700	Verkaufen, verkaufen, verkaufen				
10701	Ich bin ein schlechter Verkäufer	Sagen Sie das auch von sich? Hab ich früher auch getan; aber seit ich das vermeide, funktionieren meine Verkäufe.	X	X	X

10702	Verkaufen kann ich nicht	Die Mehrheit der Deutschen wird das bestätigen. Sie müssen auch gar nicht verkaufen, Ihre Kunden müssen kaufen? Lernen Sie hier den Unterschied kennen.	X			X
10703	Ein guter Verkäufer verkauft nicht	Es gibt ein wunderbares kleines Buch mit diesem Titel. Erfahren Sie mehr über dieses Prinzip.	X			X
10704	Haben Sie schon mal was gekauft?	Wissen Sie, wie kaufen geht? Na also, bringen Sie Ihre Kunden in die gleiche Situation.	X			X
10705	Verkaufen ist eine Frage der Einstellung	Ändern Sie Ihre Einstellung zum Verkaufen und Sie werden erleben, um wie viel einfacher es geht.	X			X
10706	Warum Verkäufer häufig erfolglos sind	Schauen Sie sich genau an, warum ein Verkäufer langfristig immer erfolglos ist.	X	X		X
10707	Und wie Sie das vermeiden	Und dann können Sie es leicht besser machen.	X			X
10708	Das erfolgreiche Verkaufsgespräch	So bauen Sie in Zukunft Ihre Verkaufsgespräche auf.	X	X		X
10709	Erst nach 100% der Leistung	Und nur dann und so können Sie die Erfolge genießen.	X	X		X
10710	Ich bin ein guter Verkäufer	Hören Sie sich meine Geschichte zu Ende an. Sie kann Ihnen helfen, Ihre Weichen auf Erfolg zu stellen.	X			X
10800	Sein ist wahrgenommen werden					
10801	Es ist ganz egal, was Sie können...	Die meisten Unternehmens-Gründungen gehen an der Genialität ihre Gründer zugrunde. Die meisten Unternehmer fühlen sich am Schreibtisch oder in der Werkstatt am wohlsten.	X	X		X
10802	...solange es keiner mitkriegt.	Und das ist es, was sie statt dessen tun sollten.	X	X		X
10803	Corporate Identity	Wissen Sie, was Ihre persönliche Identität ist? Wissen Sie, was Sie mit Ihren Kunden verbindet? Wissen Sie, wie Sie das ausdrücken?	X			X
10804	Corporate Design	So drücken Sie es richtig aus!	X			X
10805	Werbemittel	Werbemittel sind immer nur eine Folge Ihres Businessplanes. Lernen Sie hier die richtige Vorgehensweise kennen.	X			X
10806	Wer hilft mir dabei?	Sie werden überall Helfer für Ihre Werbung finden. Aber welches sind die richtigen? Lernen Sie die Kriterien kennen.	X			X
10807	Wahrgenommen werden müssen Sie wollen	Wenn Sie heimlich auf der Welt sind, sollten Sie auch kein Unternehmen führen, dessen Ziel Erfolg ist.	X			X
10808	Wahrgenommen werden müssen Sie aushalten	Viele Menschen empfinden es als unangenehm, angesehen zu werden. Glauben Sie dass ein Kunde kauft, wenn er wegschaut?	X			X
10809	Ihre eigenen Bücher	Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden Sie als Experten in Ihren Fach verstehen. Wir werden Ihnen zeigen, wie das geht und wie wir Ihnen helfen können.	X			X
10810	Ihre eigenen Veranstaltungen	Entscheiden Sie was für Ihre Kunden angenehmer ist, abgezockt zu werden oder Gast zu sein. Nur, Gäste brauchen Gastgeber.	X			X
10900	Eine erfolgsorientierte Organisation des Unternehmens					
10901	Eine Grundstruktur Ihres Unternehmens	So bauen Sie Ihr Unternehmen richtig auf.	X			X
10902	Wer tut was?	So legen Sie richtig fest, wer was zu tun hat.	X			X
10903	Muss das so sein?	Und dann schauen wir uns noch eine Alternative an.	X			X
10904	Interne und externe Leistungen	Interne Leistungen sind oft gute aber teure Leistungen. Externe Leistungen möglicherweise flexibler. Was brauchen Sie?	X			X
10905	Angestellte und freie Mitarbeiter	Wie viel Marmelade wollen Sie auf den Butterbroten Ihrer Mitarbeiter finanzieren, bevor das erste trockene Brot zu Ihnen kommt? Lernen Sie die Vor- und Nachteile verschiedener Vertragsformen kennen.	X			X
10906	Die Integration der Familie	Arbeiten Sie sich nicht selbständig, wenn Ihre Familie nicht dahinter steht. Früher oder später geht entweder Ihr Unternehmen oder Ihre Familie kaputt. Aber wie bringen Sie Ihre Familie hinter sich?	X	X		X
10907	Das Rechnungswesen als Erfolgsfaktor	Die meisten geben Ihre Buchhaltung mangels Wissen sofort dem Steuerberater. Wir werden Ihnen zeigen, warum das gefährlich ist und wie Sie richtig vorgehen.	X	X		X
10908	Das Leadership-Konzept	Das wird Sie beeindrucken - zumindest hat so ein berühmter Unternehmer sein Unternehmen vor der Pleite gerettet.	X			X
10909	Business und Privatleben als Einheit	Work-Life-Balance ist uns ein hohes Ziel. Befassen Sie sich damit, Sie werden den Erfolg dann auch noch genießen können.	X			X
10910	Meine Empfehlung	Und so baue ich mein Unternehmen auf. Empfehlungen nach 35 Jahren selbständiger Erfahrung.	X			X