

DOSSIER

DAS
LESEN
ERFOLG
REICHE



DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

10 Profi-Tipps,
wie Sie als Speaker
erfolgreich werden

Experten

Bronder & Bronder

Reden ist Gold

Guter Vortrag ist eine Kunst



INHALT

Interview

We is the new me 4

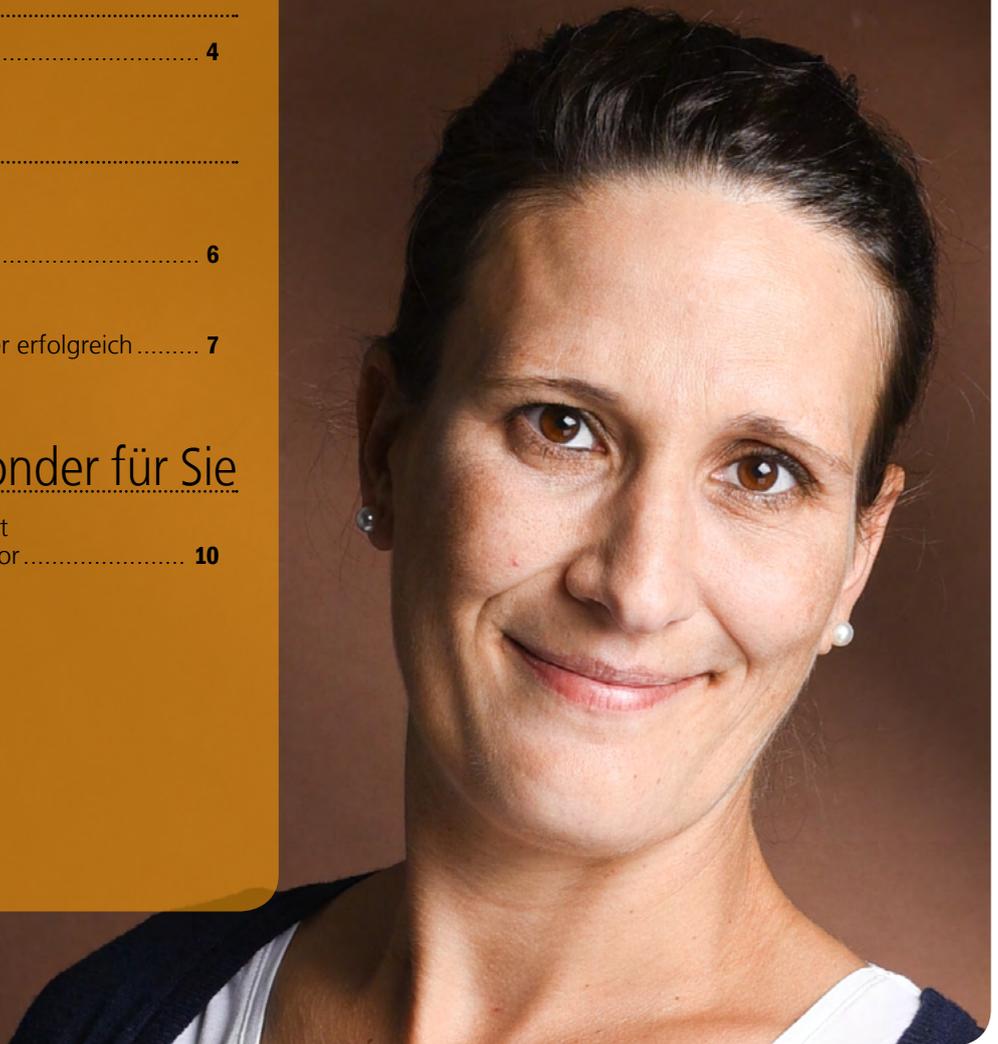
Erfolg

Wer? Was?
So positionierst du dich
richtig als Speaker 6

Top 10 Tipps
Wie werde ich als Speaker erfolgreich 7

Bronder & Bronder für Sie

Kommunikation verbindet
Die Speaker stellen sich vor 10



Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redaktion und Satz: Martina Schäfer

Onlineredaktion

E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Bremer Straße 24, D31608 Marklohe

Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

**Bildrechte: Sandra Birkner Photography,
Susanne Beimann, Krewenka GEK,
wenn nicht anderweitig ausgewiesen:
privat**

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst
verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit
geschweige denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber



Reden mit Mehrwert

Kennen Sie das? Sie sitzen auf einem Kongress oder Seminar. Vorn auf dem Podium stellt sich ein Anzugträger auf, nimmt das Mikro in die Hand, Powerpoint an und legt los. Nach fünf Minuten hat die Hälfte des Publikums das automatisiert-höfliche Lächeln hinter den Ohren eingehängt und driftet geistig auf anderen Ebenen dahin. Solche Vorträge braucht niemand. Sie sind eine Plage für alle Beteiligten oder im besten Fall verschwendete Zeit.

Wirklich packend reden zu können ist eine hohe Kunst. Und zwar eine, die nicht jeder beherrscht. Bronder & Bronder hat es

sich zur Aufgabe gemacht, eine hochkarätige Runde begnadeter Redner mit einer vielfältigen Auswahl an Themen zu finden und zu vermitteln. Denn nur ein Vortrag, der packt, die Zuhörer vom Sitz reißt und fasziniert, bleibt im Gedächtnis. Nur dann bleibt vom Gesagten etwas hängen, das als Mehrwert mit in den Alltag genommen wird. Zu einer solchen Veranstaltung kommt man gerne und immer wieder. Ein solcher Redner ist Gold wert. Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen auf Ihrem nächsten Vortrag.

Viel Erfolg wünscht Ihnen
Julien Backhaus, Verleger

Bild: Backhaus

WE is the new ME

Eine Agentur ist nur so gut
wie Ihre Referenten

Wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie heute stehen?

Nun, geplant war es nicht (Stefan Bronder lacht) aber manchmal kommen die Dinge völlig anders als erwartet. Ich war Vertriebsleiter und fasste den Entschluss, nach 12 Jahren im Vertrieb (zwischenzeitlich selbstständig), fortan meine Erfahrung als Berater und Coach weitergeben zu wollen. Zu dieser Zeit lernte ich Hermann Scherer kennen, der mich überzeugte, an seinem Seminar „Der Weg zum Top-speaker“ teilzunehmen. Meine Intention war es, als Speaker Impulse auf der Bühne zu setzen und anschließend, im Upsell, Beratung und Coaching zu verkaufen. Im ersten Block des Seminars stellten sich namhafte Redneragenturen vor. Die Nachfrage war größer als das Angebot. Fast jeder Speaker wollte in eine Agentur. Als Vertriebler klingelten da sofort die Alarmglocken bei mir. Der Markt ist größer

als das Angebot. Ich sah ein riesiges Potential. Abends an der Hotelbar entstand der Gedanke, die Lücke zu schließen und selbst eine Agentur zu gründen. Jedoch anders als der Wettbewerb. Ich sah Schwächen im System. Hier wollte ich meine Stärken ausspielen. Ich hatte als Vertriebler bereits erfolgreich Produkte und Dienstleistungen vermarktet - warum nicht auch Speaker?

Stefan Bronder

»Nichts ist uninteressanter als die erfolgreiche Speech von gestern«

Zurück zu Hause verblasste dieser Gedanke im Alltagsstaub. Schließlich war ich angestellter Vertriebsleiter, Vater und Ehemann - also ein erfülltes Leben. Doch der Wunsch nach mehr flammte immer wieder auf. Dann der entscheidende Impuls. Meine Frau eröffnete mir, dass sie nach der Geburt unserer zweiten Tochter wieder ins Berufsleben





»Wer keine Ehrfurcht vor seinen Zielen hat, hat diese zu klein gewählt.«

zurückkehren will. Jedoch nicht mehr fremdbestimmt. Meine Frau war viele Jahre im Backoffice eines Autohauses tätig. Buchhaltung, Finance, Administration. Genau meine Schwächen. Das wusste ich und so erzählte ich ihr von meiner Vision einer eigenen Redneragentur. Meine Frau war begeistert und so wurde es ein langer Abend, an dem wir unser Konzept einer zukunftsweisenden Redneragentur erstellten. Am 4. Mai dieses Jahres, stellte ich die Agentur im Haus der Bayerischen Wirtschaft in München vor. Die Resonanz war phänomenal. Bis heute haben wir mehr als 100 Referenten verschiedenster Themengebiete gewinnen können.

Eines der effizientesten Werkzeuge unseres Wachstums war und ist die Zusammenarbeit mit einer PR-Agentur. Unser PR-Manager ist übrigens auch der von Julien Backhaus, erzählt Bronder. Was vertrieblich möglich ist weiß ich. Aber PR erreicht in wenigen Wochen, wozu Du mit den klassischen Vertriebstools Jahre brauchst. Es ist beeindruckend wie gute PR-Arbeit zu einem Sogeffekt von Anfragen führt. Parallel stehen wir kurz vor dem Launch unseres Rednerpodcasts.

Im agentureigenen Podcast, werden wir jede Woche Experten zu verschiedensten Wirtschaftsthemen interviewen. Unsere Zielgruppe sind Selbstständige und Unternehmer. In diesem Podcast werden alle Themengebiete Berücksichtigung finden, die Unternehmen erfolgreicher machen. Unser Ziel ist ein hohes Ranking in den Wirtschaftscharts.

Im nächsten Jahr sind eigene Veranstaltungen geplant. Offene Seminare, auf denen unsere Referenten ihre Expertise vermitteln, mit dem Ziel, die Teilnehmer erfolgreicher zu machen. Das ist auch der Leitsatz unserer Agentur: „WE is the new ME!“ - dieses Zitat stammt von Tobias Beck und sagt aus: Mache andere groß und du wirst selbst wachsen. Das ist unsere Mission, unser Maxim - wir machen unsere Speaker groß, dann wird auch die Agentur erfolgreich. Das geht nur miteinander.

Unsere Speaker sind unser Potential. Eine Agentur ist nur so gut, wie ihre Referenten. Wir verstehen uns als Dienstleister und bieten neben der Vermittlung von Aufträgen, vor allem die Möglichkeit sich in unserer Agentur zu entwickeln. Durch interne Workshops, Schulungen und Seminare, sind wir stets daran interessiert unseren Redner eine Plattform zu bieten, auf der sie sich weiterbilden, verbessern und vom Wettbewerb abheben können. Hierzu zählt beispielsweise auch der Umgang mit den Medien - wie verhalte ich mich in einem Experteninterview vor der Kamera oder wie erreiche ich mit schauspielerischen Elementen maximale Bühnenpräsenz? Bei uns wird der Speaker für seine Rede bezahlt und nicht für seinen Namen. Natürlich haben auch wir Referenten mit öffentlicher Bekanntheit gelistet aber wir konzentrieren uns stets auf die Istsituation.

Nichts ist uninteressanter als die erfolgreiche Speech von gestern. Uns interessiert, mit welchen Impulsen du zukünftig deine Kunden erreichen willst und mit Gänsehaut im Auditorium Nachhaltigkeit gewährleisten möchtest? Nur so ist dauerhafter Erfolg möglich.

Was sind Ihre langfristigen Ziele? Was wollen Sie mit Ihrer Agentur erreichen?

Nun, wer keine Ehrfurcht vor seinen Zielen hat, hat diese zu klein gewählt. Unser Ziel ist groß und unser Hunger, das Feuer in den Augen unserer Referenten ist es auch - so wollen wir in den nächsten Jahren die erfolgreichste Agentur im deutschsprachigen Raum werden und die Benchmark des Marktes abbilden. Das Management von BMW sagte einst: „Einer muss in Führung gehen!“ Gern halten wir uns als stille Sieger im Hintergrund und lassen unsere Referenten diesen Preis entgegennehmen.

Was? Wer?

So positionierst Du Dich richtig als Speaker!



Der Speaker-Markt boomt. Tausende Speaker füllen die Bühnen Deutschlands und die Tendenz ist steigend. Eine hohe Nachfrage garantiert allerdings noch lange keinen Erfolg, denn: Um erfolgreich in seiner Tätigkeit als Speaker zu sein, reicht es nicht, bloß eine gute Idee zu haben, man muss sich auch gut positionieren. Doch wie mache ich das? Im Folgenden haben wir für euch sieben wichtige Tipps, die euch dabei helfen, als Speaker Karriere zu machen.

Klare Positionierung

Zunächst einmal ist es essentiell, Dein Thema genau einzugrenzen. Die Idee muss also ausgebaut und spezifiziert werden! Dafür ist es auch wichtig, zu wissen, wes-

halb gerade Du der richtige für das Thema bist, wofür Du eigentlich stehst und was genau Dich zum Experten macht. Wenn Du dir darüber im Klaren bist, ist der nächste wichtige Schritt eine gut aufbereitete und informative Website.

Eine gute Idee zu haben reicht nicht

Übersichtliche Website

Heutzutage ist es nicht mehr schwer, sich seine eigene Website zu erstellen. Es gibt viele verschiedene Designs und deiner Kreativität sind nur bedingt Grenzen ge-

setzt. Du solltest jedoch nicht vergessen, dass deine Website nicht für Dich ist, sondern für Menschen, die dich gar nicht kennen. Das heißt, dein Kernthema, mit dem du Dich als Speaker auseinandersetzt, muss direkt erkennbar sein. Jemand, der sich erst über mehrere Minuten hinweg einen Überblick verschaffen muss, wird kein Interesse mehr an Dir oder Deinem Thema haben.

Marketingplan

Worauf Du auf keinen Fall verzichten solltest, ist Hilfe von Außerhalb. Es kann sein, dass Dein Produkt eines der besten auf dem Markt ist, doch wenn niemand Dich kennt, bucht Dich auch niemand. Konkret heißt das, dass Du dir einen Fachmann für eine gute PR-Vermarktung zu Rate ziehen

und darüber hinaus eine gute Strategie für die sozialen Netzwerke erarbeiten solltest. Ohne Facebook, Instagram und Co. geht heutzutage nichts mehr. Passe Dich also der Zeit an und erweitere somit deine Zielgruppe.

Podcast

Erstelle einen Podcast. Podcasts erleben zurzeit eine Renaissance und bieten den Vorteil, dass sie in der Produktion mit wenig Arbeitsaufwand verbunden sind. Sie können vom Rezipienten bequem von unterwegs gehört werden und bieten informativen sowie interessanten Content. Solange sich Dein Podcast Deiner Zielgruppe anpasst, kannst du also nichts falsch machen.

Redneragenturen

Wenn Du alle diese Dinge befolgt hast, steht einem guten Vortrag bzw. einem guten Auftritt nichts mehr im Wege. Oder doch? Es ist immer sinnvoll, eine Redneragentur zu engagieren, die Deine Interessen vertritt und dich fördert. Sie helfen Dir nicht nur dabei, auf die Bühne zu kommen, sondern auch auf die richtige Bühne. Als Branchenexperten können Sie deinen Marktwert verhandeln, die Administration und Planung deiner Auftritte übernehmen und schlussendlich passende Aufträge an Land ziehen.

Performance

Wenn Du es dann auf eine große Bühne geschafft hast, solltest Du selbstredend eine sehr gute Performance ablegen. Leichter gesagt als getan. Dein Vortrag sollte auf keinen Fall eine bloße Wiedergabe von Informationen sein. Menschen können Informationen besser abspeichern und verarbeiten, wenn diese an Emotionen gekoppelt sind, also mach Dir das zu Nutze! Schmücke deinen Vortrag mit Emotionen und bewege deine Zuhörer. Sorge mit kleinen, abwechslungsreichen Pausen für mehr Konzentration, präsentiere Dich als Experten UND als einfühlsamen Mitmenschen, so erlangst du maximale Bühnenpräsenz!

Weiterbildung

Wenn Du dich als erfolgreicher Speaker etabliert hast, solltest du Dich nicht auf deinem Erfolg ausruhen. Auch wenn Du Experte auf einem bestimmten Gebiet bist, hört der Markt nicht auf zu wachsen. Steigt Die Nachfrage, dann auch automatisch das Angebot. Sorge dafür, dass Die Menschen weiterhin zu deinen Vorträgen kommen, indem Du mit der Zeit gehst und Dich Veränderungen anpasst. Das heißt, bilde dich stetig weiter! Auch Du solltest Seminare und Workshops besuchen, nur so bleibst du Experte auf deinem Gebiet!

TOP 10 Tipps

Wie werde ich als Speaker erfolgreich?

1) Es ist in jedem Fall ratsam, zuerst eine profunde Ausbildung zum Vortragsredner abzulegen.

Ich persönlich empfehle hier Hermann Scherer, bei dem auch ich die Ausbildung genossen habe.

2) Wähle Dein Thema weise.

Stelle Dir die Frage, ob Deine Kunden auch bereit sind für Dein Vortragsthema zu bezahlen. Was ist der Mehrwert für den Kunden? Was hat er davon?

3) Erlange maximalen Wissensvorsprung

in Deinem Bereich und höre niemals auf Dich weiterzubilden!

4) Deine Positionierung muss klar definiert sein.

Wer bist Du? Wofür stehst Du? Was möchtest Du vermitteln? Als Redneragentur stehen wir hier übrigens mit Positionierungsgesprächen und Workshops aktiv zur Seite.

5) Schaffe eine Public Persona

und zahle in diese ein. Stelle Dir stets

die Frage, ob das was Du tust, für Deine Karriere als Speaker zielführend ist.

6) Schreibe ein Buch!

Autorität kommt von Autor! Als Autor wirst Du als Experte wahrgenommen.

7) Investiere in PR-Vermarktung.

Print-, Online- und TV-Medien sind Reputationen, die Deinen Expertenstatus untermauern.

8) Spreche Deine Kunden über Social Media an.

Erstelle Kampagnen zur Onlinewahrnehmung Deiner Person und Deines Themengebietetes.

9) Erstelle einen Salesfunnel

mit einer Wertschöpfungskette die niemals endet (Buch, Keynote, Beratung, DVD...)

10) Suche Dir eine Redneragentur

die Dich fördert, fordert, Dich vermarktet und Dir den Rücken frei hält!

Sacide Göpferich



Die Schule des Lebens - ein Geschenk des Himmels

Als türkisches Gastarbeiterkind hat Sacide Göpferich von klein auf immer nur die Unterschiede und Gegensätze von Türken, Deutschen, Christen und Moslems erzählt bekommen und erfahren. Sie entdeckte das Gegenteil: viele Gemeinsamkeiten und Ähnlichkeiten. Heute erkennt sie, dass wir alle (nur) Menschen sind – und alle Kinder Gottes.

Angelika Zengler



Tiefschlag als Chance

Game over! Sie haben verloren. Ich unterstütze Sie dabei, Stärkekpunkte zu sammeln, neue Strategien zu finden - denn ich selbst bin aus eigener Erfahrung „Expertin“ für Wendepunkte. Thema meiner Keynote: Wendepunkte des Lebens - Tiefschlag als Chance.

Caren Totzauer



Die Perspektivwechlerin

Bisher kamen Sie auf der Erfolgsleiter stetig voran? Doch plötzlich stockte es. Ohne ersichtlichen Grund. Was Sie jetzt rasch weiterbringt, ist Perspektivenwechsel. Und Caren Totzauer - Deutschlands einzige Perspektivenwechlerin.

Kommunikation verbindet

Klaus Treder



Höhere Verkaufszahlen durch Abschlussquoten-Optimierung

Als Abschlussquoten-Coach helfe ich Unternehmen und Verkäufern dabei, aus 10 Interessenten bis zu 8 neue Kunden zu gewinnen. Wenn eine aktuelle Abschlussquote von 30% auf 60% gesteigert wird, ergibt sich eine Umsatzverdoppelung - ohne zusätzliche Ausgaben für die Gewinnung neuer Kunden. Mithilfe meiner 3+3-Verkaufs-Strategie sind in der Praxis bereits Abschlussquoten von 80% und mehr erreicht worden.

> **bronder & bronder - DIE Redneragentur**

eine sehr junge und zugleich die aktuell schnellst wachsende Redneragentur im deutschsprachigen Raum

> **Die Agenturleitung:**

Ein Ehepaar, das sich perfekt ergänzt
Er: Marketing & Vertrieb mit fundierter Rednerausbildung, Sie: Finanzen & Backoffice mit der weiblichen Intuition für einen familiären Unternehmensrahmen, stets auf Augenhöhe mit den Referenten

> **Anders als der Markt:**

Die Lachse schwimmen zum Laichen gegen den Strom...

Jean Meyer



Fachmann für Wohlstand und Reichtum

Schon seit meiner frühen Jugend beschäftige ich mich mit der Reichtumsforschung. Frei nach dem Motto: „Nicht nur reich muss sein, sondern auch unabhängig.“ Heute gebe ich mein Wissen und meine eigenen Erfahrungen als Speaker und als Vorstand der Finanzhaus Meyer AG weiter.

Dipl.-Ing. Ingo Stefan MSc



Change Expert & Speaker

Dipl.-Ing. Ingo Stefan MSc, Change Expert & Speaker, thematisiert in seinen Vorträgen den bereits stattfindenden radikalen gesellschaftlichen Wandel, der sich aufgrund des Zusammenspiels von Digitalisierung und demographischer Entwicklung gegenseitig verstärkt und beschleunigt.

Stefan Vahldieck



Keine Strategie ohne eigene Erfahrung

Ein effizienter Unternehmer mit dem Herzensthema wertvolle finanzielle Grundbildung für jedermann. Keine Strategie ohne eigene Erfahrung ist seine Devise. Sein aktuelles Projekt ist der Aufbau eines Partnerprogramms zur Verbreitung von bezahlbarer finanzieller Bildung.

Lorenzo Scibetta



Botschaften wirkungsvoll transportieren

Ich helfe Coaches, Trainer, Speaker, sowie Führungskräfte kleiner und mittelständiger Unternehmen ihre Botschaft zu entwickeln und diese emotional und wirkungsvoll zu transportieren, damit sie wie ein Ohrwurm in den Köpfen und Herzen der Menschen bleibt.



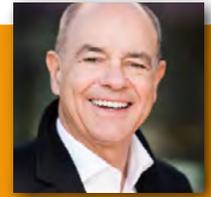
Dominik Schott
Medienprofi

Dominik Umberto Schott ist Experte für Storytelling und Lebendige Körpersprache. Nach seiner Bühnenzeit als Musiker und Schauspieler war er 25 Jahre lang in Hörfunk und Fernsehen on air. Dominik ist ein begnadeter Geschichtenerzähler. Seine Vorträge sind ein mitreißender Mix aus Erkenntnis und Entertainment (auch auf Englisch wenn das Publikum international ist).



Elke Wörner
Mitarbeiter finden, binden, qualifizieren

Mitarbeiter sind das Wichtigste in einem Unternehmen. Dabei geht es nicht nur um Angestellte als Kapital und Ressource, sondern um engagierte Menschen. Elke Wörner berät und begleitet Arbeitgeber. Wie lassen sich Potenziale nutzen? Wie schafft man eine Positionierung, die für Bewerber interessant oder besser noch: unwiderstehlich ist? Wie gelingt es, zukunftsorientierte Teams zu gestalten?



Dr. Gerd Köster
Identifikation als Lebenskunst

Als Unternehmer hat Dr. Gerd Köster immer eine Frage beschäftigt: Was ist die Ursache für Erfolg? Er stellte fest: nur die persönliche Einstellung und das daraus resultierende Handeln bestimmen darüber, ob etwas gelingt oder nicht. Eine Haltung, Entscheidungsoffer zu bleiben oder Entscheidungstätter zu werden. Deswegen ruft er auf: Identifiziert euch! Mit den Aufgaben im Alltag, der Rolle im Unternehmen. Mit dem eigenen Leben.



Berthold Glass
Digitalisierung

Berthold Glass ist Experte für Digitalisierung. Als Sparringspartner für CEO oder Vorstand hilft er Unternehmen, fit für die digitale Zukunft zu werden. Berthold Glass beschreibt erfrischend anschaulich und praxisnah, wie die Digitalisierung uns alle, die Wirtschaft und die Wertschöpfung verändert und wie Menschen und Unternehmen dies für ihren Erfolg nutzen können statt sie zu verschlafen.



Gil Koeberling
Mut zur Veränderung

Eine Tochter, drei Marathons, zehn Unternehmen, zwanzig Wohnorte, hunderte Events, tausende Ideen – Gil Koeberling sammelt Lebenserfahrungen wie andere Menschen Briefmarken. Ihr Thema ist, Menschen zu ermutigen: zum Verlassen der Gewohnheitszone, zum Annehmen von Veränderungen.



Alexander Ellmer
Der Kommunikationskrieger

Alexander Ellmer ist der Kommunikationskrieger. Kommunikation erlernen – und nutzen ist das Ergebnis, das er verspricht. Alexander zeigt mit seinem Know-How und seiner praxisorientierten Rhetorik, wie man mit der bewussten Nutzung verschiedener, erprobter Kommunikationsmechanismen effizienter, messbarer und direkter zu seinen Zielen gelangt.



Michael W. Krüger
Digitaler Unternehmenserfolg

Für Michael W. Krüger ist es unverstänlich, warum so viele Klein- und mittelständische Unternehmer in Deutschland den Online Schwung verpassen, obwohl die Chancen heute so gut wie nie sind. Er zeigt in seinen Vorträgen die Chancen auf, zeigt Strategien und Techniken. Er ist seit 35 Jahren Unternehmer und davon 8 Jahre im Online Markt unterwegs. Außerdem ist er Dozent an der Universität Merseburg.



Bernd Wenske
Tue Gutes und fühle dich gut

Sie und Ihr Unternehmen sind betroffen vom Fachkräftemangel? Arbeiten Sie mit hochqualifizierten ausländischen Fachkräften aus aller Welt! Nutzen Sie den umfangreichen Erfahrungsschatz von Bernd Wenske. Alle Reden und Workshops von Bernd Wenske beinhalten stets einen globalen Blick auf Menschen in Not. Als Speaking Fundraiser formuliert er seine Überzeugung vom Sinn des Gemeinwesens mit „Tue Gutes und fühle dich gut!“



Rüdiger Göpferich
Der Chancenkommissar

In seinem beruflichen Leben durfte er Erfahrungen sammeln in der Position eines Arbeiters, Angestellten, Vertriebsmitarbeiters, Projektleiters, Abteilungsleiters, als geschäftsführender Gesellschafter eines neu gegründeten Produktionsbetriebs und zu guter Letzt als Präsident eines neu gegründeten Unternehmens für einen deutschen Mittelständler in den USA. Er ist ein lebendes Beispiel, was man alles im Leben erfahren und erreichen kann, wenn man sich auf den „Weg“ macht.

Jyotima Flak

Das Lighthouse-Prinzip



JyotiMa Flak ist Leuchtturm, Top-Speakerin, Autorin, Trainerin. In ihrer Keynote & Training geht alles um das LIGHTHOUSE-Prinzip für Selbstständige und Unternehmen: Um die Entscheidung, zu brennen, einzigartig und sichtbar zu sein, für etwas zu stehen und so Erfolg anzuziehen. Die Welt braucht mutige Visionäre und Visionärinnen, die ihrer inneren Stimme vertrauen.

Thomas Sommerer

Krise, Leben und Tod



Er coacht, singt, hält Vorträge und bestattet – diese Kombination klingt auf den ersten Blick ziemlich ungewöhnlich. Er möchte Menschen dabei helfen, ihren inneren Frieden wiederherzustellen. Da, wo Verluste jeglicher Art eine große Lücke hinterlassen, setzt er an. Egal ob Sie eine Krise im Job, eine Trennung, oder den Tod eines geliebten Menschen zu verdauen haben – Thomas Sommerer weist Ihnen den Weg aus der Trauer.

Stephan Mallmann

Zukunftsweisendes arbeiten



Seit 2003 ist Stephan Mallmann Unternehmer und entwirft verständliche und praxisnahe Strategien für zukunftsweisendes Arbeiten. Als Mann der Praxis kennt er die digitalen Potentiale und nutzt sein Know-how um Kunden konkrete Handlungsempfehlungen zu geben, um die eigene Zukunft aktiv zu gestalten.

Stefan A. Scherer

Der Mutmacher



Stefan A. Scherer ist Experte für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Inspiration und mentales Coaching. Er ist Mutmacher, provoziert, spornt sein Publikum an, kreativ zu sein, um den Blickwinkel zu verändern. Er versetzt die Menschen in die tiefsten Gefühle einerseits und kann andererseits das Publikum motiviert und inspiriert zum nächsten Level im eigenen Leben bringen.

Annemette ter Horst

Präsentation mit Wow-Effekt



Dort wo Annemette ter Horst ist, da ist Begeisterung, da ist Leidenschaft, da strömt positive Energie. Sie begeistert seit fast 20 Jahren ihre Kunden mit scharfsinnigen Beobachtungen, holländische Leichtigkeit und provokante Thesen. Sie geht weiter und entwickelt mit ihnen gemeinsam Präsentationen die einen Wow-Effekt hervorrufen und sie unwiderstehlich machen.

Christoph Hirsch

Erfolgs-Psychologie



Vor rund 25 Jahren hat Christoph Hirsch die Weichen in seinem Leben neu gestellt. Damals noch nicht unter dem Begriff, hat er über die Jahre ein tiefes Verständnis dafür entwickelt, dass „das Mindset“ der entscheidende Faktor im Leben eines Menschen ist. Die einzigartige Kombination aus wertvollen Impulsen und einfachen, smarten und sofort umsetzbaren Lösungen begeistern seine Zuhörer.

Guido Augustin

Menschen zu Fans machen



Der Top-Indikator für ein erfolgreiches Leben sind glückliche Beziehungen. Das gilt auch für Unternehmen und Ihre Kunden. Wenn es gelingt, die eigenen Kunden zu Fans zu machen, wird das Unternehmen viel erfolgreicher sein. Fan-Kunden sind treu, loyal und engagiert: Sie kaufen häufiger, geben mehr Geld aus und verteidigen „ihr Unternehmen“, wenn es angegriffen wird. Guido Augustins erklärt, wieso das so erfolversprechend ist und wie es in der Praxis funktioniert.

Kai Schimmelfeder

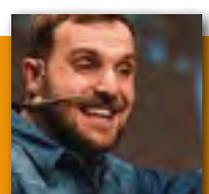
Wachstum mit System



Kai Schimmelfeder ist ein Experte, wenn es um persönliches und unternehmerisches Wachstum mit System geht. Als Hochleistungssportler im Powerlifting und bei den Giants Games erzielte er Rekorde und ging immer wieder über Grenzen des Vorstellbaren. Als Consultant begleitet Start-ups, Unternehmen und erfolgsorientierte Menschen auf ihrem Weg von der Vision zur Aktion.

Gregor Stark

Wir leben digital!



In seinem Vortrag „Die Online Bestattung“ verdeutlicht Gregor Stark die Chancen und Risiken für Unternehmen in der digitalen Welt des 21. Jahrhunderts. „Wir leben digital“ Bereits jetzt haben zahlreiche Selbstständige und Unternehmen den digitalen Wandel verschlafen und laufen alle auf eine unvermeidbare Konsequenz zu - einer digitalen Bestattung. „Internet und Business sind nicht mehr voneinander zu trennen“, rüttelt Gregor Stark wach.

Dieter Kappen

On- und Offline-Marketing



Wenn sie im IT- und Softwareumfeld einen Redner zum Thema Marketing suchen, ist Dieter Kappen Ihr Mann. Er kennt die Probleme und Fragestellungen aus eigener Praxis. Seine Schwerpunkte sind qualifizierte Leadgewinnung sowie die strategische Wandlung vom fachsprachen-gesteuerten Marketing hin zum modernen, datengestützten On- und Offline-Marketing. Sachlich, aber im Kern pointiert vermittelt er sein Wissen.

Raphael Stenzhorn

Finde (D)einen Weg und keine Ausrede!



Raphael Stenzhorn ist mehrfach ausgezeichnete Top-Speaker, Gewinner des internationalen Speaker Slams, Bestseller Autor, Management Berater, Unternehmer und Investor. Fünf erfolgreiche Firmengründungen in 13 Jahren machen ihn mit seiner Erfahrung und seinem Wissen zum gefragten Vortragsredner zum Thema Verbesserung statt nur Veränderung.

Michael Moser

Der eigene Weg



Michael Mosers Gebiet ist das Mind-Set (positives Denken, Erfolgs-Psychologie). Wir haben oft nicht das, was wir unter Lebenserfolg verstehen, weil wir uns in falschen Denk-Straßen und Glaubensmustern befinden. Die Vortragsreihe „Der eigene Weg in eine erfolgreiche Zukunft“, soll Sie dazu animieren sich wieder Ihrer eigenen Stärken bewusst zu werden. Erfolg sollte bedeuten die Lebensqualität zu erhöhen, welches das Persönliche, aber auch das Berufliche miteinschließt.



www.bronder-bronder.com
facebook.com/AgenturBronder
 bronder & bronder- DER Rednerpodcast

Nele Kreyßig

Generationen-Mix



Mit Ihrem Thema „Generationen-Mix“ ist sie bundesweit im Einsatz. Nele Kreyßig berät und trainiert vom Azubi- bis Geschäftsführerlevel und steigert somit die Leistungsbereitschaft im Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen. Die Verständigung und Zusammenarbeit zwischen Generationen in Unternehmen hat hierbei einen besonderen Fokus.

Patrick Greiner

Finanzielle Chancenintelligenz



Patrick Greiner wurde mit seinem Podcast und dem gleichnamigen Buch „DEINE BESTE INVESTITION! Let's talk about money & success“ wurde er 2018 u.a. für den TIGER-Award, sowie den Financial Master Award nominiert. Als Experte zum Thema Finanzielle Chancenintelligenz erhält er mittlerweile Anfragen aus ganz Europa.

Alexander Renner

Nutze deine Ressourcen



Alexander Renner bringt die Neuro-Wissenschaften zu den Menschen und zeigt, wie sie in Zeiten digitaler Ablenkung ihren Fokus behalten, powern und relaxen können, mit Spass ohne Verzicht. Er versetzt seine Kunden in die Lage, die vollen Ressourcen des Gehirns zu nutzen und Störeffekte spielend zu eliminieren. Das Ergebnis: Full Power im Job, massive Erfolge im Sport und dabei mehr Klarheit und Freude im Leben.

Volker Wiedemann

Experte für Mehrwert



Volker Wiedemann ist Experte darin, Unternehmen auf dem Weg zu maximalem Erfolg zu begleiten. Er hat als Unternehmer und Berater die Herausforderungen etlicher Grosskonzerne sowie mittelständischer Unternehmen analysiert. Er ist überzeugt: Mehrwert entsteht besonders dann für Mitarbeiter sowie Unternehmen, wenn beide ohne Störfaktoren agieren können und somit eine effiziente Einheit bilden.

Oliver Neumann

Businessdoc – der Arzt und der Unternehmer



Der Arzt muss nicht nur „im“ Unternehmen-Praxis arbeiten, sondern auch „am“ Unternehmen-Praxis. Das lernt er allerdings nicht im Studium und nicht in der Ausbildung im Krankenhaus. Sein betriebswirtschaftliches Knowhow, die langjährige Erfahrung im Finanzsektor und die standesrechtliche Expertise ermöglichen Oliver Neumann seine Mandanten zielgerichtet zu begleiten.



**neu
5€**

ERFOLG GIBT'S **NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN**

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store