

(Mobile library) Die Geheimnisse der Spitzentrainer: Die besten Strategien für Ihren persönlichen Erfolg

Die Geheimnisse der Spitzentrainer: Die besten Strategien für Ihren persönlichen Erfolg

Von Gerd Kulhavy, Susanne Petz, Gerd; Petz Kulhavy
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #415101 in BcherMarke: Redline VerlagVerffentlicht am: 2012-05-09Abmessungen: 8.43 x .79b x 6.06l, Einband: Gebundene Ausgabe220 Seiten | File size: 21.Mb

Von Gerd Kulhavy, Susanne Petz, Gerd; Petz Kulhavy : Die Geheimnisse der Spitzentrainer: Die besten Strategien für Ihren persönlichen Erfolg before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Geheimnisse der Spitzentrainer: Die besten Strategien für Ihren persönlichen Erfolg:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen27 von 29 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gutes Buch für die eigene Akquise...und die des Autors!Von witeuDas ansprechende uere Layout, Titel und Autoren inspirieren zum Kauf und Lesen des Buches: Fester Einband, guter Titel "Die Geheimnisse der Spitzentrainer", sowie die Autoren Gerd Kulhavy und Susanne Petz.Autor Gerd Kulhavy ist Inhaber der nach eigenen Angaben "fhrenden

Referentenagentur in Deutschland, sterreich und der Schweiz". Damit muss er als profunder Kenner der Trainer- und Referenzszenen gelten. Das Buch ist gut recherchiert, die Quellen werden auf mehr als 8 Seiten sauber angegeben. Es trägt die "ordentliche Handschrift" einer Journalistin. Für Trainer-Neulinge sind viele Inhalte nützlich. Auf Seite 29 werden Erfolgskriterien für das eigene Profil beschrieben. 15 Spitzentrainer kommen in den von den Autoren geführten Interviews zu Wort. Viele Geschichten, in denen es "menschelt", werden erzählt. So kommt beispielsweise Zeitmanagement-Papst Lothar J. Seiwert selbst gerne ein wenig zu spät. Seiwert rät den Lesern, sich klar für ein Thema zu entscheiden. So sei es ihm gelungen, durch strategische Allianzen mit Zielgruppen und Herstellern als Experte für Zeit- und Selbst-Management wahrgenommen zu werden. Klaus Fink beispielsweise habe sich "doppelt" spezialisiert, er stehe für Telefon- und Empfehlungsmarketing und dies nur bei Finanzdienstleistern. Die Autoren empfehlen auf der Inhaltsebene nur eine Kernbotschaft zu senden. Rednerin Sabine Asgodom setzt in ihren Vorträgen auf den sparsamen Einsatz von Powerpoint. Sie entwickelt die Gedanken zu den einzelnen Charts frei und sei in der Lage zu jeder Folie durchaus eine halbe Stunde frei zu sprechen. Der Gedächtnis-Experte Oliver Geisselhart legte bereits ganz zu Beginn seiner Karriere hohen Wert auf äußerlichkeiten: "Ich kann jedenfalls nicht anders als zuerst auf äußerlichkeiten zu schauen." Begründet er den hohen Anspruch an seine Kleidung. Wer nicht zeichnen kann, der solle wenigstens mit "Wörtern Bilder malen", ist sich Werner Tiki Kstenmacher sicher. Denn wenn nichts Eigenes "echtes" im Vortrag auftauche, könne man auch gleich Zettel austeilen. Zur Positionierung ihrer Marke, setzt Gaby Graupner auf rote Kleidung. Dadurch habe sie eine absolute Wiedererkennbarkeit erreicht. Die "Umsatzmaschine" Andreas Buhr fordert den Leser auf, Erfolge duplizierbar zu machen. Dazu gehörten CD's, DVD's und Bücher ebenso, wie komplette Trainingskonzepte. Basiswissen zum Netzwerken und zur Öffentlichkeitsarbeit werden beschrieben, abschließend ermuntern die Autoren dazu, eine eigene Vision zu entwickeln. Getreu dem Motto, "Die Qualität deiner Fragen bestimmt die Qualität deiner Antworten" befinden sich nach jedem Kapitel etwa fünf Seiten, auf denen der Leser seine eigenen Gedanken schriftlich fixieren kann. Etwas irreführend ist der Titel "Die Geheimnisse der Spitzentrainer". Das einzige Geheimnis, das neben der guten Idee in der Regel viel Geld fürs Marketing investiert werden muss, erfährt der Leser jedenfalls nicht. Der Titel ist ebenfalls nicht völlig zutreffend, da im wesentlichen von Top-Referenten gesprochen wird. Die meisten genannten Personen erwirtschaften den größeren Teil ihres Umsatzes sicher als Redner und eben nicht als Trainer. Das ist insbesondere deshalb wichtig, da die Positionierung von Rednern anders erfolgt als die von Trainern. Bereits zu Anfang im Kapitel Profil: Seien Sie nicht besser - seien Sie anderes" geht es unter der Sub-Headline "Wie entsteht die Glaubwürdigkeit einer Marke" um Meissener Porzellan von 1710, Faber-Castell von 1761 oder Persil von 1907. Die strategische Herangehensweise für den Aufbau einer Personenmarke und passende Beispiele sowie Angaben zu den nötigen Investitionen findet der Leser nicht. Wenn mit dem Buch aktiv gearbeitet werden soll, wäre der Download des gesamten Fragenkataloges nützlich, denn die zwei Antwortzeilen sind für ernsthafte Versuche, den Weg zum "Spitzentrainer" bzw. Spitzenredner zu gehen, nicht ausreichend. In vielen Bereichen wird -interessant- am Thema vorbeigeschrieben. So erwarten den Leser im Kapitel "Unternehmerisches Denken als Erfolgsprinzip" ellenlange Zeilen über Verbesserungsvorschläge in Großunternehmen wie Robert Bosch, der Telekom oder der Deutschen Post AG. Im Bereich "PR: Reden ist Gold" stehen viel zu sehr von Speakers Excellence vermittelte Redner wie Monika Matschnig u.a. im Mittelpunkt, der Tiefgang zum Thema Öffentlichkeitsarbeit ist sehr begrenzt. Fazit: Als Basiswerk oder als "Zugabe" für entsprechende Seminare des Autors ist das Werk geeignet. Nach einem alten Marketingspruch ist es besser Erster zu sein, als nur besser zu sein! In diesem Fall ist das Werk von Gerd Kulhavy und Susanne Petz leider nur "Zweiter" in beiden Kategorien. Nur in der Kategorie Preis hat es gegenüber Hermann Scherers Werk "Der Weg zum Top-Speaker" aus dem Gabal-Verlag die Nase vorne. 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Lohnt sich Von Nils Bumer Nachdem ich zum Thema bereits das Buch "Der Weg zum Topspeaker" von Hermann Scherer gelesen hatte, war ich vor dem Lesen von "Geheimnisse der Spitzentrainer" nicht auf viele neue Informationen eingestellt. Ich wurde glücklicherweise positiv überrascht, da die Autoren das Wissen und die Meinungen verschiedener Trainer und Top Speaker auf unterhaltsame und gut strukturierte Weise zusammenfassen und bündeln. Dadurch ergibt sich ein vielfältiges Bild unterschiedlicher Einstellungen und Ansätze auf dem Weg zum Spitzentrainer. Wenn man zusätzlich einige der vorgestellten Persönlichkeiten kennt und schon live erlebt hat, bleibt das schmunkeln bei den zutreffenden Beschreibungen nicht aus. Wer ein Buch sucht, das den Weg zum Speaker oder Spitzentrainer nicht nur aus einer Perspektive schildert, sondern die Lebenserfahrung mehrerer Personen berücksichtigt, der liegt hier richtig. Wer sich vertieft mit dem Thema "Top-Speaker" auseinandersetzen will, dem sei der Kauf beider Bücher empfohlen. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Aktuell und persönlich Von Dr. Ilona Brgel Erfolgreiche Bücher haben manchmal das Manko, dass sich die Autoren dann nicht mehr darum kümmern wenn sie auf dem Markt sind. Nicht so hier. Das Buch erfreut durch die brandaktuelle Bearbeitung, mit der Bücher und Themen auf dem neusten Stand sind. Nicht nur die Einblicke und Interviews sind persönlich, sondern auch Stil und Reflektionsmöglichkeiten. Ein schneller Überblick über Topreferenten und die Möglichkeit für Anfänger und gestandene Kollegen, die eigene Arbeit zu analysieren.

Produktbeschreibung Die besten Strategien für Ihren persönlichen Erfolg Gebundenes Buch Die Besten sind gerade gut genug, um von ihnen zu lernen. Getreu diesem Motto haben Gerd Kulhavy und Susanne Petz 15 Toptrainer interviewt

und deren Erfolgsgeheimnisses auf den Punkt gebracht. Ob es darum geht, seine Stärken herauszustellen, sich von anderen abzugrenzen oder sich und seine Leistungen zur Marke zu machen - für jeden Fall bietet dieses Buch die Schlüssel zum Erfolg. Bekannte Trainer und Speaker wie Lothar Seiwert, Sabine Asgodom, Marco von Münchhausen, Thorsten Havener, Oliver Geisselhart, Hans-Uwe L. Khler und andere zeigen, was möglich ist und wie man seine Ziele erreicht. Nicht nur angehende Trainer, sondern jeder, der seinen beruflichen Erfolg steigern und sein persönliches Profil schärfen möchte, findet hier Anregung, Tipps und Methoden, die ihn voranbringen. Die Autoren, selbst erfahrene Profis, haben die absolute Best Practice zusammengetragen - und damit ein Standardwerk zur persönlichen Markenbildung geschaffen.

Kurzbeschreibung Die Besten sind gerade gut genug, um von ihnen zu lernen. Getreu diesem Motto haben Gerd Kulhavy und Susanne Petz 15 Toptrainer interviewt und deren Erfolgsgeheimnisses auf den Punkt gebracht. Ob es darum geht, seine Stärken herauszustellen, sich von anderen abzugrenzen oder sich und seine Leistungen zur Marke zu machen für jeden Fall bietet dieses Buch die Schlüssel zum Erfolg. Bekannte Trainer und Speaker wie Lothar Seiwert, Sabine Asgodom, Marco von Münchhausen, Thorsten Havener, Oliver Geisselhart, Hans-Uwe L. Khler und andere zeigen, was möglich ist und wie man seine Ziele erreicht. Nicht nur angehende Trainer, sondern jeder, der seinen beruflichen Erfolg steigern und sein persönliches Profil schärfen möchte, findet hier Anregung, Tipps und Methoden, die ihn voranbringen. Die Autoren, selbst erfahrene Profis, haben die absolute Best Practice zusammengetragen und damit ein Standardwerk zur persönlichen Markenbildung geschaffen. Die Besten sind gerade gut genug, um von ihnen zu lernen. Getreu diesem Motto haben Gerd Kulhavy und Susanne Petz 15 Toptrainer interviewt und deren Erfolgsgeheimnisses auf den Punkt gebracht. Ob es darum geht, seine Stärken herauszustellen, sich von anderen abzugrenzen oder sich und seine Leistungen zur Marke zu machen für jeden Fall bietet dieses Buch die Schlüssel zum Erfolg. Bekannte Trainer und Speaker wie Lothar Seiwert, Sabine Asgodom, Marco von Münchhausen, Thorsten Havener, Oliver Geisselhart, Hans-Uwe L. Khler und andere zeigen, was möglich ist und wie man seine Ziele erreicht. Nicht nur angehende Trainer, sondern jeder, der seinen beruflichen Erfolg steigern und sein persönliches Profil schärfen möchte, findet hier Anregung, Tipps und Methoden, die ihn voranbringen. Die Autoren, selbst erfahrene Profis, haben die absolute Best Practice zusammengetragen und damit ein Standardwerk zur persönlichen Markenbildung geschaffen. Der Autor und weitere Mitwirkende Gerd Kulhavy ist Gründer und Inhaber der Referentenagentur Speakers Excellence. Er studiert seit über 15 Jahren die Erfolgsrezepte der Trainer und Referenten. Der Spezialist für individuelle Trainerpositionierung und Referentenmarketing begleitete eine Vielzahl von heutigen Topreferenten auf ihrem Weg zur Marke. Der jährlich erscheinende Top-100-Katalog gilt als das Nachschlagewerk und Whos Who der Branche. Speakers Excellence wurde u.a. im Jahr 2005 als Deutschlands beste Referentenagentur für innovative Unternehmensaktivierung ausgezeichnet. Susanne Petz betrachtet die Trainerbranche aus dem Blickwinkel der Journalistin und ist zugleich selbst Beraterin. Die ehemalige Presseverantwortliche der German Speakers Association (GSA) berät Speaker bei der Positionierung. Als Medien- und Kommunikationsprofi wird Susanne Petz auch von Dax-Unternehmen geholt. Dort unterstützt sie als Coach Führungskräfte bei der Entwicklung einer überzeugenden Performance. Ihre Devise: Persönlichkeit ist der Schlüssel zum überzeugenden und authentischen Auftritt.