

HelfRecht-Praktikertage
am 10./11. November 2016

HelfRecht

Freuen Sie sich auf
Dr. Heinrich von Pierer,
früherer Siemens-Chef
und Kanzler-Berater,
sowie viele weitere
tolle Referenten

Inspirationsforum

für Unternehmer und Führungskräfte

HelfRecht-Praktikertage – Inspirationsforum für Unternehmer und Führungskräfte

Donnerstag, 10. November 2016

9.00 – 10.15 **Volkmar Helfrecht: Selbstmanagement 9.0: So organisieren Sie sich in der modernen Arbeitswelt**

10.15 – 10.45 **Individuelle Planungszeit**

10.45 – 11.45 **Tim Cole: Wirtschaft 4.0: Ist Ihr Unternehmen reif für die digitale Zukunft?**

11.45 – 12.15 **Individuelle Planungszeit**

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.15 – 14.30 **Aktive Entspannung**

14.30 – 15.30 **Dr. Nikolaus Förster: Mit „Visioning“ zur Strategie: Werden Sie zum Bildhauer Ihres Erfolges!**

15.30 – 16.00 **Kaffeepause**

16.00 – 17.00 **Rainer Schmidt: Das „Kernquadrat“: Ein Analysetool, das Ihnen hilft,
Ihre persönliche Situationsanalyse systematisch zu optimieren**

17.00 – 17.30 **Individuelle Planungszeit**

17.30 – 18.30 **Andreas Buhr: Der Kunde ist immer und überall: Wie Sie in digitalen Zeiten
Menschen für Ihr Unternehmen begeistern und gewinnen**

19.00 Gemeinsames Abendessen



HelfRecht-Praktikertage – Inspirationsforum für Unternehmer und Führungskräfte

Programm

Freitag, 11. November 2016

- 9.00 – 10.00 **Dr. Andreas Reidl: Chancen und Herausforderungen des demografischen Wandels:
Was Unternehmen jetzt tun sollten und worauf es wirklich ankommt**
- 10.00 – 10.30 **Individuelle Planungszeit**
- 10.30 – 12.00 **Prof. Dr. Heinrich von Pierer im Gespräch mit Klaus Karl-Kraus:
Was bedeuten die europäischen und globalen Entwicklungen für den deutschen Mittelstand?**
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen

Workshops

- 14.30 – 17.30 **WS1 - Rainer Schmidt: Das „Kernquadrat“ in Ihrer individuellen Analyse-Praxis:
Sie entdecken und entfalten die Stärken Ihrer Persönlichkeit**
- 14.30 – 17.30 **WS2 - Andreas Buhr: Kaufen lassen ist das neue Verkaufen:
Sie entwickeln effektive Strategien für die hybride (online + offline) Beratung**
- 14.30 – 17.30 **WS3 - Dr. Andreas Reidl: Die Potenziale des demografischen Wandels nutzen:
Sie entwickeln eine gezielte Markenstrategie für Ihr Unternehmen**
- 14.30 – 17.30 **WS4 - Roland Gläbel: Weichen stellen: Sie erarbeiten (oder konkretisieren)
Ihren Unternehmens-Jahreszielplan 2017**
- 18.30 Gemeinsames Abendessen

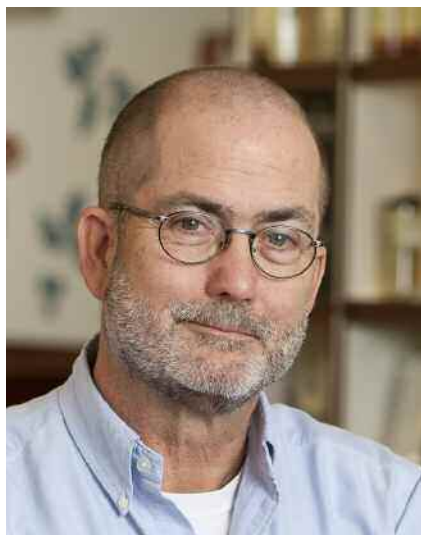


Referenten



Volkmar Helfrecht

Vorstand
der HelfRecht AG



Tim Cole

Internet-Publizist, Blogger,
Moderator und Autor



Dr. Nikolaus Förster

mittelständischer Unter-
nehmer, Chefredakteur
von „impulse“, Gründer
und Leiter der
„impulse“-Akademie



Rainer Schmidt

Geschäftsführer
der Lebenshilfe e.V.,
„Kernquadrat“-Trainer



Andreas Buhr

Gründer und Leiter der
Buhr & Team Akademie
für Führung und Vertrieb

Referenten



Dr. Andreas Reidl

Experte für
Generationenmarketing



**Prof. Dr.
Heinrich von Pierer**

früherer Siemens-Chef,
Berater mehrerer Bundes-
regierungen, selbstständiger
Unternehmensberater



Klaus Karl-Kraus

Marketing- und
Kommunikationsexperte



Roland Gläbel

Prokurist der HelfRecht AG



Christoph Beck

Prokurist der
HelfRecht AG
Moderator der
Praktikertage

Donnerstag, 10. November 2016

9.00 – 10.15



Volkmar Helfrecht

Vorstand der HelfRecht AG

→ www.helfrecht.de

Selbstmanagement 9.0: So organisieren Sie sich in der modernen Arbeitswelt

Sich selbst gut organisieren. Den Tag so gestalten, dass wir ihn optimal für uns nutzen. Dies ist eine Herausforderung, vor der Leistungsträger tagtäglich stehen.

Der HelfRecht-Planer ist dabei seit Jahrzehnten ein zigtausendfach bewährter Helfer: Er begleitet uns durch den beruflichen und privaten Alltag und achtet darauf, dass wir unsere Ziele vor lauter Alltagsgeschäft nicht aus den Augen verlieren. Im Zeitalter digitaler Werkzeuge ist die schriftliche Planung auf Papier allerdings nicht mehr überall die Regel. Smartphone & Co. bieten mit Apps und Zeitmanagement-Software neue Möglichkeiten. Innovativ, vernetzt, komfortabel. Aber in einer nie gekannten, verwirrenden Vielfalt, so dass es schwer fällt, den Überblick zu behalten.

Welche Tools sind nun für mich richtig? Was muss ein gutes Zeitmanagement-Werkzeug können? Ist schriftlich organisieren out? Welche Vorgehensweise hat welche Vorteile? Wie viele verschiedene Werkzeuge sind sinnvoll? Auf was kommt es bei Zeitmanagement und Selbstorganisation wirklich an?

In diesem Vortrag werden wir die neun Aspekte der Selbstorganisation näher betrachten. Sie werden verschiedene Instrumente und Helfer kennenlernen, die Sie dabei unterstützen können, die einzelnen Aspekte umzusetzen. Sie werden Lösungen für Ihre Zeitmanagement-Herausforderungen erhalten und zudem konkrete Tipps, wie Sie die Sache gut im Griff haben.

Wertvoll für: Unternehmer, Führungskräfte, Mitarbeiter

10.15 - 10.45 Individuelle Planungszeit

Donnerstag, 10. November 2016

10.45 – 11.45

Wirtschaft 4.0: Ist Ihr Unternehmen reif für die digitale Zukunft?

Warum tun sich manche Unternehmen so schwer, mit den Veränderungen des Digitalzeitalters zurechtzukommen, und warum sind andere erfolgreich? Warum gibt es kein einziges deutsches Unternehmen, das es mit den „Big 4“ – Apple, Google, Facebook und Amazon – aufnehmen kann? Schlafen sie in den deutschen Vorstandsetagen? Ist der deutsche Unternehmer besonders zukunftsresistent? Sind die Deutschen ein Volk von Technik-Muffeln? Und was bedeutet das für die Zukunft des Standorts Deutschland und den Wohlstand in diesem Land?

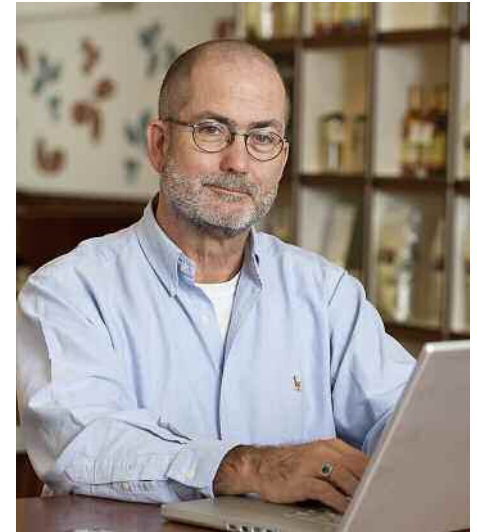
Diese und andere Fragen beleuchtet Tim Cole in seinem Vortrag. Seine These: In den nächsten fünf bis zehn Jahren wird sich entscheiden, wer zu den Gewinnern und wer zu den Verlieren der digitalen Transformation gehören wird. Unternehmen müssen sich neu erfinden, liebgewordene Gewohnheiten und Denkweisen aufgeben und interne Prozesse dem Druck des Neuen anpassen. Das betrifft alle Bereiche des Unternehmens, vom Vertrieb bis zum Einkauf, vom Marketing bis zur Logistik, von der Fertigung bis zum Personalwesen.

Für Tim Cole steht Deutschland am digitalen Scheideweg: Die Gefahr ist tatsächlich groß, dass andere Länder vor allem in der sogenannten Dritten Welt zu Deutschland aufschließen oder sogar zum Überholen ansetzen. Es ist Zeit, die Weichen für die digitale Zukunft zu stellen – und die Zeit ist knapp.

Wertvoll für: Unternehmer, Führungskräfte, IT-Verantwortliche

11.45 - 12.15 **Individuelle Planungszeit**

Vorträge



Tim Cole

Internet-Publizist, Blogger,
Moderator und Autor

→ www.cole.de

Donnerstag, 10. November 2016

14.30 – 15.30

Mit „Visioning“ zur Strategie: Werden Sie zum Bildhauer Ihres Erfolges!

Für unternehmerischen Erfolg ist es wichtig, sich ambitionierte, machbare und motivierende Ziele zu setzen. Während viele Planungen abstrakte Kopfgeburten sind, setzt man sich mit der erprobten Methodik des „Visioning“ Ziele, die den eigenen Stärken und Wünschen entsprechen: Man schreibt einen Text über den zukünftigen Erfolg so, als sei er bereits eingetreten. Anwender des HelfRecht-Systems kennen das als „Zielfoto in Worten“.

Aus der Psychologie und Motivationsforschung wissen wir heute, dass konkrete Erfolgsbilder nicht nur im Spitzensport dazu beitragen, Ziele auch tatsächlich zu erreichen. Dies gilt für alle Lebensbereiche – auch für Unternehmertum. Ob jemand schlicht Stein auf Stein schichtet oder ob er am Bau einer prachtvollen Kathedrale beteiligt ist, macht eben einen großen Unterschied.

In seinem Vortrag erklärt „impulse“-Chefredakteur Dr. Nikolaus Förster, der 2013 im Zuge eines Management-Buy-outs das Magazin vom Verlagskonzern Gruner+Jahr übernahm und selbst zum Unternehmer wurde, warum es wichtig ist, die Strategie von der Zukunft aus zu planen, wie man dabei vorgeht und seine Mitarbeiter einbezieht. Nikolaus Förster nutzt die Methodik im eigenen Unternehmen und lehrt sie in der „impulse“-Akademie.

Wertvoll für: Unternehmer, Führungskräfte

Dr. Nikolaus Förster

mittelständischer Unternehmer,
Chefredakteur von „impulse“,
Gründer und Leiter
der „impulse“-Akademie

→ www.impulse.de

15.30 - 16.00 Kaffeepause

Donnerstag, 10. November 2016

16.00 – 17.00

Das „Kernquadrat“: Ein Analysetool, das Ihnen hilft, Ihre persönliche Situationsanalyse systematisch zu optimieren

Das „Kernquadrat“ ist ein in Deutschland noch wenig bekanntes Analysetool. Entwickelt wurde es von dem Niederländer Daniel Ofman. Er geht davon aus, dass jeder Mensch von seinen individuell verschiedenen Kernqualitäten geprägt ist, die ihm als Veranlagung mitgegeben wurden. Die Qualitäten sind aber nur ein Aspekt des Kernquadrats. Zwei weitere Aspekte (Falle und Allergie) beschreiben die negativen Seiten, die mit der mitgegebenen Qualität unweigerlich verbunden sind. Und als viertes definiert die „Herausforderung“ den Aspekt, der die beiden negativen Seiten wieder ins Gleichgewicht bringt und auf das vorhandene Entwicklungspotenzial hinweist.

Das Kernquadrat lässt sich im Bereich der persönlichen Entwicklung ebenso anwenden, wie bei der Entfaltung von Führungskompetenzen oder auch in der Teamentwicklung.

Wenn wir als Anwender des HelfRecht-Systems mit der Situationsanalyse unserer eigenen Persönlichkeit auf den Grund gehen, ist das Kernquadrat eine gute Ergänzung. Egal ob wir auf persönliche Stärken oder Schwächen stoßen: Mit dem Kernquadrat lässt sich beides weiter entwickeln und in allen vier Aspekten vervollständigen. So wird auch hier der Mangel zur Chance. Damit kann das Kernquadrat auf einfache Weise die persönliche Situationsanalyse des HelfRecht-Systems ergänzen und Ihre Stärken zu richtigen Entfaltung bringen.

Wertvoll für: Anwender des HelfRecht-Systems, Personalentscheider und -entwickler

17.00 - 17.30 Individuelle Planungszeit

Vorträge



Rainer Schmidt

Geschäftsführer
der Lebenshilfe e.V.,
„Kernquadrat“-Trainer

→ www.kernquadrat.de

Donnerstag, 10. November 2016

17.30 – 18.30



Andreas Buhr

Gründer und Leiter der
Buhr & Team Akademie
für Führung und Vertrieb

→ www.andreas-buhr.com

Der Kunde ist immer und überall: Wie Sie in digitalen Zeiten Menschen für Ihr Unternehmen begeistern und gewinnen

Mit der Digitalisierung hat sich auch die Vertriebswelt geändert. Denn es ist ein neuer Kundentypus entstanden – der Kunde 3.0. Dieser tickt anders als die Kunden früher: Der Kunde 3.0 ist selbstbewusst, kritisch und informiert. Er recherchiert im Internet und in den sozialen Netzwerken über Produkte und Dienstleistungen und weiß zum Teil besser über diese Bescheid, als die Unternehmen selbst.

Daher gilt: Vertrieb geht heute anders – und zwar 24/7 unter einem hohen Qualitätsanspruch des Kunden. Unternehmen müssen den Kunden da erreichen, wo er sich aufhält: im Social Web. Tun sie das nicht, haben sie über kurz oder lang im Wettbewerb verloren. Die Herausforderung lautet also, soziale Netzwerke wie Xing, Facebook oder Twitter als Servicekanal zu nutzen – und den Kunden im wahren Sinne des Wortes zum Fan und zum Botschafter des eigenen Unternehmens zu machen.

Vertriebsexperte Andreas Buhr macht in seinem Vortrag aber auch klar, dass mit der zunehmenden Digitalisierung das persönliche Gespräch an Bedeutung gewinnt. Denn was immer bleibt: Menschen machen Geschäfte mit Menschen. Menschen vertrauen Menschen – gerade im Verkauf und Vertrieb.

Wertvoll für: Unternehmer, Verkaufs-/Vertriebsverantwortliche

19.00 Gemeinsames Abendessen



Freitag, 11. November 2016

9.00 – 10.00



Dr. Andreas Reidl

Experte für
Generationenmarketing

→ www.generationenmarketing.de

Chancen und Herausforderungen des demografischen Wandels: Was Unternehmen jetzt tun sollten und worauf es wirklich ankommt

Jeder Unternehmer, jedes Unternehmen ist gut beraten, seine Angebote demografiefit zu machen. Denn: Keine andere Zielgruppe, außer die ältere, wird in den kommenden zehn Jahren wachsen.

Die Verschiebung der Kundengruppen – mehr Ältere, weniger Jüngere – verändert Geschäftsmodelle, Kommunikations-, Vertriebs- und Markenstrategien. Der demografische Wandel trifft irgendwann jedes Unternehmen. Jetzt kommt es darauf an, die Chancen und Herausforderungen genau zu analysieren und die Weichen zu stellen.

Dr. Andreas Reidl beschäftigt sich seit vielen Jahren intensiv mit den Auswirkungen der demografischen Entwicklung. Mit der von ihm gegründeten Agentur für Generationenmarketing berät er Kommunen, Organisationen und Unternehmen, wie sie diesen Wandel erfolgreich mitgestalten.

Die Inhalte seines Vortrages:

- ◆ Zielgruppen-Insights: Demografische Fakten kennen
- ◆ Markt-Innovationsfelder: Chancen nutzen
- ◆ Alters- und Kohorteneffekte bestimmen das Marketing
- ◆ Umsatztreiber Life-Event: demografische Massenphänomene
- ◆ vier A.GE-Schlüsselstrategien für die nächsten Jahre

Wertvoll für: Unternehmer, Führungskräfte, Marketing-, Vertriebs- und Personalverantwortliche

10.00 - 10.30 Individuelle Planungszeit

.....

Freitag, 11. November 2016

10.30 – 12.00

Was bedeuten die europäischen und globalen Entwicklungen für den deutschen Mittelstand? Heinrich von Pierer im Gespräch mit Klaus Karl-Kraus

Er war über viele Jahre hinweg „Mr. Siemens“, Berater dreier Bundeskanzler und im Gespräch als möglicher Bundespräsident: Prof. Dr. Heinrich von Pierer, einer der bekanntesten deutschen Industriemanager.

1969 trat der promovierte Jurist und Diplom-Volkswirt in die Rechtsabteilung der Siemens AG ein. 38 Jahre war er für den Konzern tätig, davon 15 Jahre im Vorstand (zwölf Jahre Vorsitzender), anschließend zwei Jahre als Vorsitzender des Aufsichtsrates.

Sein Rat war auch außerhalb von Siemens stets gefragt, so etwa als Aufsichtsrat in verschiedenen deutschen Großunternehmen, als Verwaltungsrat der TU München, als Vorsitzender des Asien-Pazifik-Ausschusses der deutschen Wirtschaft (1993 bis 2006), als Berater der Bundeskanzler Helmut Kohl und Gerhard Schröder oder später als wirtschaftspolitischer Chefberater der damaligen Kanzlerkandidatin Angela Merkel. 2006 wurde Heinrich von Pierer zum Honorarprofessor an der Universität Erlangen/Nürnberg ernannt. Inzwischen ist er selbstständiger Unternehmensberater, unterstützt große Industrieunternehmen ebenso wie innovative Mittelständler. In erster Linie geht es dabei um gute Ideen und ihre erfolgreiche Durchsetzung.

Um gute Ideen für eine innovative, erfolgreiche Unternehmensführung dreht sich auch sein Praktikertage-Talk mit Klaus Karl-Kraus, der bei den HelfRecht-Praktikertagen schon mehrfach sehr lebendige Bühnengespräche mit prominenten Persönlichkeit moderiert hat, so etwa mit Sepp Maier (Foto).

12.30 Gemeinsames Mittagessen
.....

Vorträge



Prof. Dr. Heinrich von Pierer

früherer Siemens-Chef, Berater mehrerer Bundesregierungen, selbstständiger Unternehmensberater

→ www.pierer-consulting.com



Klaus Karl-Kraus

Marketing- und Kommunikationsexperte

→ www.klaus-karl-kraus.de

Workshop 1

Freitag, 11. November 2016

14.30 – 17.30



Rainer Schmidt

Geschäftsführer
der Lebenshilfe e.V.,
„Kernquadrat“-Trainer

→ www.kernquadrat.de

Das „Kernquadrat“ in Ihrer individuellen Analyse-Praxis: Sie entdecken und entfalten die Stärken Ihrer Persönlichkeit

In diesem Workshop erstellen Sie unter Anleitung Ihre ganz persönlichen Kernquadrate und lernen weitere Anwendungsmöglichkeiten dieses Analysetools im privaten wie beruflichen Alltag kennen. Ein Überraschungseffekt ist Ihnen sicher, etwa wenn Sie von Eigenschaften, die Sie an sich nicht mögen, ausgehen und am Ende eine persönliche Qualität entdecken, die Ihnen vielleicht noch gar nicht so bewusst war.

Stärken entdecken: Durch das Kernquadrat lernen Sie Ihre Stärken besser kennen und weiterzuentwickeln. Sie erkennen, wie Sie Ihre Stärken ausbauen, indem Sie sich Ihren Herausforderungen stellen. Und Sie entdecken, worauf Sie bei anderen allergisch reagieren und wie Sie damit gelassener umgehen können.

Schwächen überkompensieren: Die „Falle“ im Kernquadrat zeigt Ihnen Ihre Schwäche, die Ihnen aufgrund Ihrer Kernqualität quasi kostenlos mitgegeben wurde. Gleichzeitig finden Sie in der „Herausforderung“ einen Hinweis, wie Sie diesen persönlichen Mangel überkompensieren können.

Da das Kernquadrat nicht nur zur persönlichen Entwicklung genutzt werden kann, sondern auch zur Teamentwicklung im Unternehmen oder im zwischenmenschlichen Bereich, schließt der Workshop mit der Erstellung eines Doppelquadrats, bei dem besonders spannend ist, wie Sie von den Qualitäten anderer profitieren können.

Wertvoll für: Anwender des HelfRecht-Systems, Personalentscheider und -entwickler

18.30 Gemeinsames Abendessen

Freitag, 11. November 2016

14.30 – 17.30

Kaufen lassen ist das neue Verkaufen: Sie entwickeln effektive Strategien für die hybride (online + offline) Beratung

In dem vertiefenden Workshop zu seinem Vortrag erläutert der Vertriebsexperte Andreas Buhr, mit welchen neuen effektiven Vertriebsstrategien Unternehmen auf die Entwicklungen im Markt reagieren können, um so den Kunden 3.0 für sich zu gewinnen. Dabei macht er deutlich: Die Unternehmen müssen die technischen Chancen nutzen – und gleichzeitig den menschlichen Ansprüchen gerecht werden. Der Kunde 3.0 will hybrid beraten werden. Das heißt: Er will online wie offline begleitet werden – und zwar in beiden „Welten“ bestmöglich!

Gemeinsam mit Andreas Buhr werden Sie für Ihr Unternehmen herausarbeiten,

- ♦ wie Sie die Social Media als Chance nutzen und neue Wege in der Neukundengewinnung einschlagen können
- ♦ wie Sie die neuen Kaufmotive des Kunden 3.0 erkennen und gezielt nutzen
- ♦ wie Sie einzigartige Angebote schaffen, mit denen Sie den Kunden 3.0 begeistern – und wie Sie ihn langfristig zu Ihrem Fan machen

Dabei geht es auch darum, die eigenen Kernkompetenzen auf den Punkt zu bringen. Sie bekommen zudem Beispiele, wie ein erfolgreiches Verkaufsgespräch heute zu führen ist. Und Sie erfahren, wie Sie sich selbst in der modernen Vertriebswelt erfolgreich organisieren.

Wertvoll für: Unternehmer, Verkaufs-/Vertriebsverantwortliche

18.30 Gemeinsames Abendessen

Workshop 2



Andreas Buhr

Gründer und Leiter der
Buhr & Team Akademie
für Führung und Vertrieb

→ www.andreas-buhr.com

Workshop 3

Freitag, 11. November 2016

14.30 – 17.30



Dr. Andreas Reidl

Experte für
Generationenmarketing

→ www.generationenmarketing.de

Die Potenziale des demografischen Wandels nutzen: Sie entwickeln eine gezielte Markenstrategie für Ihr Unternehmen

In diesem Workshop beschäftigen Sie sich konkret mit der Frage, welchen Wert Ihre Zielgruppe für Ihr Unternehmen hat und wie Sie diese (auch morgen noch) erreichen können. „Mir geht es um das Heute und um die Zukunft“, meint Dr. Reidl, „denn wir alle müssen heute und morgen unser Geschäft machen. Sollten auch Sie lieber Umsatz statt Falten zählen, dann sind Sie in meinem Workshop richtig.“

Gewinnen werden künftig die Unternehmen, die es schaffen, sich als Vertrauensmarke zu profilieren, denn ihnen gelingt die Kundenbindung am besten. Marken stehen für Sicherheit, Qualität und Orientierung. Mit zunehmendem Alter des Kunden bekommt die Marke mehr Gewicht – quasi die Sicherheit, mit diesem Unternehmen oder Produkt keinen Flop zu erleiden. Dies gilt für viele Branchen: Automobil und Mobilität, Finanzdienstleistung, Tourismus, Mode, Lebensmittel, Bauen und Wohnen, Haushalt, Pharma und Gesundheit, ...

Sie checken die Markenstärke Ihres Unternehmens: Wie nehmen Best Ager Ihre Marke wahr? Wie steht es um die besondere Qualität Ihrer Marke, Ihrer Angebote? Wer beziehungsweise wie viele Kunden ziehen Ihre Marke persönlich in Betracht? Angeleitet vom Experten erarbeiten Sie dann eine eigene „Demographic Roadmap“, ein Konzept, das dazu beitragen kann, Ihr Unternehmen vor der Demografiefalle zu schützen.

Wertvoll für: Unternehmer, Führungskräfte, Marketing- und Vertriebsverantwortliche

18.30 **Gemeinsames Abendessen**

Freitag, 11. November 2016

14.30 – 17.30

Weichen stellen: Sie erarbeiten (oder konkretisieren) Ihren Unternehmens-Jahreszielplan 2017

Der Jahreszielplan ist das wichtigste Orientierungsmittel fürs tägliche Entscheiden und Handeln im Unternehmen. Im Gegensatz zu den langfristigen strategischen Zielen enthält er konkrete, messbare Handlungsvorgaben in überschaubaren Dimensionen: Mit ihm legen Sie eindeutig und überprüfbar fest, welche Ziele Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im kommenden Jahr erreichen wollen, um damit Ihren längerfristigen Unternehmenszielen ein gutes Stück näher zu kommen.

Im Workshop mit Roland Gläbel beschäftigen Sie sich mit Ihrem Unternehmens-Zielplan für das Jahr 2017. Unter moderierter Anleitung erarbeiten Sie einen ersten Entwurf, den Sie dann nach den Praktikertagen mit Ihrem Führungs- oder Mitarbeiterteam ergänzen, verfeinern und abstimmen können. Am besten bringen Sie Ihre aktuellen Jahresziele, Ihre Ideensammlung für 2017 und Ihren Periodenzielplan mit, dann gelingt der Einstieg noch leichter.

Wenn Sie schon einen Zielplanentwurf für 2017 haben, bietet Ihnen der Workshop die Gelegenheit, diesen zu konkretisieren beziehungsweise inhaltlich wie methodisch zu optimieren.

Wertvoll für: Unternehmer, Führungskräfte

18.30 Gemeinsames Abendessen

Workshop 4



Roland Gläbel

Prokurist der HelfRecht AG

→ www.helfrecht.de

HelfRecht-Praktikertage – Anmeldung

- Ja, hiermit melde ich mich zu den HelfRecht-Praktikertagen am 10. und 11. November 2016 an.**
- Des Weiteren melde ich mich zu folgendem Workshop am 11. November an:**
- Workshop 1 mit Rainer Schmidt:** Das „Kernquadrat“ in Ihrer individuellen Analyse-Praxis: Sie entdecken und entfalten die Stärken Ihrer Persönlichkeit
 - Workshop 2 mit Andreas Buhr:** Kaufen lassen ist das neue Verkaufen: Sie entwickeln effektive Strategien für die hybride (online + offline) Beratung
 - Workshop 3 mit Andreas Reidl:** Die Potenziale des demografischen Wandels nutzen: Sie entwickeln eine gezielte Markenstrategie für Ihr Unternehmen
 - Workshop 4 mit Roland Gläsel:** Weichen stellen: Sie erarbeiten (oder konkretisieren) Ihren Unternehmens-Jahreszielplan 2017
- Ja, hiermit melde ich mich zusätzlich zum Planungstage-Update am 12. und 13. November an.**
- Ich wünsche eine Hotelreservierung, wie in der rechten Spalte beschrieben.**

Vorname, Name		Geburtsdatum	
Straße, Hausnummer			
Postleitzahl, Ort, Land			
Telefon geschäftlich	Telefon privat	E-Mail	Fax
Firma	Tätigkeit	<input type="checkbox"/> angestellt	<input type="checkbox"/> selbstständig
Branche		Mitarbeiterzahl	
Rechnungsadresse (falls von obiger Anschrift abweichen)			
Datum/Unterschrift		Meine HelfRecht-Service Nummer	

- Ich nehme erstmals an den Praktikertagen teil – auf Empfehlung von:**

E-Mail: info@helfrecht.de

Hotelreservierung: Gerne reservieren wir für Sie ein Hotelzimmer zu HelfRecht-Sonderkonditionen. Die Kosten rechnen Sie bitte direkt mit dem Hotel ab.

Anreise am _____, Abreise am _____

- Nichtraucher Raucher
- Golfhotel Fahrenbach** www.golfhotel-fahrenbach.de
- Einzelzimmer (59 Euro) Doppelzimmer (89 Euro)
- Hotel Bad Alexandersbad** www.hotel-alexandersbad.de
- Einzelzimmer (61 Euro) Doppelzimmer (90 Euro)

Teilnahmepreis Praktikertage: Der Teilnahmepreis beträgt 680 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer, für weitere Teilnehmer aus derselben Firma oder Familie 630 Euro. Darin sind Tagungsunterlagen und Tagungsgetränke enthalten.

„Empfehlpreis“: Wenn ein Neukunde auf Ihre Empfehlung hin erstmals an den Praktikertagen teilnimmt, profitieren Sie beide von einem reduzierten „Empfehlpreis“ von 630 Euro

Komplettpreis Praktikertage/Planungstage-Update*: 1.660 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer; im Preis enthalten: Tagungsunterlagen, Tagungsgetränke; neuer Planungstage-Ordner, Lunchbuffet während der beiden Update-Tage)

*Planungstage-Update am 12./13. November; weitere Infos hierzu: [Planungstage-Update](#)

Teilnahmepreis Workshop: Der Teilnahmepreis beträgt pro Workshop 230 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Darin sind Arbeits- und Planungsmittel sowie die Tagungsgetränke enthalten.

Essen: Mittag- und Abendessen sind im Teilnahmepreis der Praktikertage **nicht** enthalten. Bitte bezahlen Sie Essen und Getränke direkt im Hotel.

Storno: Sie haben sicher Verständnis dafür, dass wir Ihnen uns entstehende Kosten in Höhe von 150 Euro in Rechnung stellen müssen, falls Sie innerhalb der letzten zehn Tage vor Beginn der Praktikertage absagen oder nicht anreisen. Einen Ersatz-Teilnehmer akzeptieren wir selbstverständlich ohne zusätzliche Kosten.

Weitere Infos:



HelfRecht

HelfRecht

Unternehmerische Planungsmethoden AG

Markgrafenstraße 32

D-95680 Bad Alexandersbad

Telefon +49 (0) 92 32 / 601 - 0

Telefax +49 (0) 92 32 / 601 - 280

E-Mail info@helfrecht.de

www.helfrecht.de