

# Weniger ist Mehrwert



Sylvia Nickel

Juli 2007

## Lagebericht zur Halbzeit – Mehrwert für Ihr Seminarprogramm

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir schreiben das Ende der ersten Halbzeit für das Jahr '007. So schnell wie James Bond heikle Aufgaben im Dienste Ihrer Majestät zu lösen vermag, erteile viele von uns der Wirtschaftsaufschwung. Ich hoffe, auch Ihr Unternehmen ist dabei.

Bei der Positionierung im Wettbewerb kann ich Sie aktiv unterstützen, z.B. durch meine neuen **Edu-tainment-Programme** und **Aktiv-Workshops**.

Zu meinen **Buchthemen\*** und den betriebswirtschaftlichen Basics rund um Organisation und Kommunikation gesellen sich in diesem Jahr zwei weitere Schwerpunkte hinzu:

- 1) **Die Visitenkarte:** Das Edutainment-Programm in Kooperation mit dem **Zauber-künstler Dr. Martin Freund** befasst sich mit Geschichte, Erscheinungsform, Präsentation und wirkungsvoller Übergabe der Besuchskarte. Das Programm eignet sich zur Einbindung in Seminare oder als Einzelveranstaltung für Kunden, Geschäftsfreunde und Mitarbeiter. Sie werden mindestens um einen Übergabetrick reicher werden.
- 2) **Im Weniger steckt der Mehrwert:** Die Aktiv-Workshops setzen sich aus den Modulen Arbeitsorganisation, Zielkundendefinition und Selbstmarketing zusammen. Lernen Sie die Prinzipien der Fokussierung auf das Wesentliche kennen, als Kurz-, Tagesworkshop oder als mehrtägiges Seminar. In Kooperation mit **pepp7 Personalpotenziale** erfahren Sie auch, wie Sie den verbleibenden Stress gen Null reduzieren. Sie werden mindestens einen Tipp je Modul erfolgreich umsetzen. Garantiert.

Gerne erarbeite ich Ihnen Ihr individuelles Trainingsprogramm, unterstütze Sie beim Train the Trainer oder standortbezogenen PR-Aktionen. In Sachen Öffentlichkeit hat sich auch bei mir zwischenzeitlich viel getan:

### \* Auswahl:

- Desk Research: Wirtschaftsinformationen finden statt suchen (2004)
- Der Gründungszuschuss. Tipps für Existenzgründer (2007)
- Erfolgreich in der Nische: Wie Sie als schlanker Anbieter die Konkurrenz schlagen (2005)
- Bankgespräche erfolgreich führen. Vom Bittsteller zum Kunden (2007)
- 99 Tipps für das erfolgreiche Angebot: Zielsicher zum Auftrag (2007)
- Am Pfortner vorbei. 99 Tipps für die Kaltakquise (2008)

- 1) Meine bewährten **Tipps für Existenzgründer** sind in der **dritten Auflage** erschienen.. In der Financial Times Deutschland erschien zugleich mein Bericht zum Gründungszuschuss.
- 2) Auch das Thema Bankgespräch wurde aufbereitet. Im März erschien mein Buch „**Bankgespräche erfolgreich führen** – Vom Bittsteller zum Kunden“ im Cornelsen Verlag.
- 3) In den Fachbeiträgen für das USP-Magazin erfahren Sie, wie man seine **Nische** findet und erfolgreich kooperiert.
- 4) Das Thema **Kaltakquise** wird zusammen mit dem **Sprachbaumeister Dr. Claudia Sassen** bearbeitet. Das Buch erscheint im Frühjahr 2008 und ergänzt „**Zielsicher zum Auftrag**“, welches zur Buchmesse im Herbst 2007 ausgeliefert wird.
- 5) Die **Beratungshotline** 0900-1-0302-6228 ermöglicht schnell und flexibel den Nutzen meines Wissens. Abgerechnet wird über Ihre Telefonrechnung (1,99€/Min. aus dem dt. Festnetz).

Fordern Sie Ihr individuelles Angebot an, und zwar  
- per E-Mail: [nickel@2nc.de](mailto:nickel@2nc.de) oder  
- per Telefon: 0208 6201188

Ich wünsche Ihnen und Ihrem Team eine erfolgreiche zweite Halbzeit `007  
und die Lizenz zur Konzentration, denn:

im Weniger steckt der Mehrwert!

Ihre  
Sylvia Nickel