



Gesellschaft für Arbeitsmethodik e.V.



38. Falkenstein- Seminare 2010

Schloss Döttingen im Kochertal
Donnerstag (Himmelfahrt), 13. Mai,
bis Sonntag, 16. Mai 2010

**Erfolgreich leben
und arbeiten
mit Methode**

Zeitplan

Donnerstag (Feiertag), 13. Mai 2010

Bis 13.30 Uhr

Anreise

14.25 Uhr

Begrüßung & Eröffnung

14.55 - 18.00 Uhr

Seminare

18.10 - 19.40 Uhr

Abendessen (Fr. und Sa. gleiche Zeit)

19.45 - 21.55 Uhr

Seminare

Freitag, 14. Mai

07.57 - 08.27 Uhr

„Fit in den Tag“ in der Natur im Schlosspark
(mit Rudolf Schnappauf)

08.30 - 12.45 Uhr

und 14.15 - 18.00 Uhr Seminare

19.45 - 22.15 Uhr

Interaktives Abendprogramm für alle

Samstag, 15. Mai

07.57 - 08.27 Uhr

„Fit in den Tag“ in der Natur im Schlosspark
und 14.00 - 17.00 Uhr Seminare

08.30 - 12.45 Uhr

und 19.30 - ca. 21.00 Uhr Vorbereiten der

17.00 - 18.00 Uhr

Präsentationen für Sonntag

danach gemütliches Beisammensein mit Tanz

Sonntag, 16. Mai

08.27 - 08.57 Uhr

„Fit in den Tag“ in der Natur im Schlosspark

09.00 - 11.15 Uhr

Präsentationen der Seminargruppen im Plenum

11.15 - 12.00 Uhr

Schlussveranstaltung mit Urkunden-Übergabe

12.15 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

Tagungsort:

Schloss Döttingen

Familie J. Dumler, Buchsteige 2

74542 Braunsbach-Döttingen am Kocher

Telefon: 07906 / 101-0

Fax: 07906 / 101-10

Email: info@schloss-doettingen.de

Internet: www.schloss-doettingen.de

360°-Panorama-Ansichten von Schlosshof, Restaurant, Kaminzimmer,
Doppelzimmer

Wegbeschreibung mit Routenplaner:

www.schloss-doettingen.de/data/anfahrt.php

Anmeldungen

bitte an:

Frau Marion Hofmann

Telefon 072 22 - 914 91 89

Fax 072 22 - 403 49 49

E-Mail: info@lesepause.de

www.lesepause.de

Fragen zur Organisation

bitte an:

Herrn Rudolf A. Schnappauf

Telefon: 064 38 - 54 00

E-Mail: Schnappauf@RAS-Training.de

www.RAS-Training.de

Fragen zum Inhalt bitte an die Referenten.

Herzlich willkommen

zum nächsten Schritt Ihrer erfolgreichen beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung

Liebe Mitglieder und Freunde von GfA e. V. und GABAL e. V.

die 38. Falkenstein-Seminare finden wieder als Gemeinschaftsveranstaltung unserer beiden Partnervereine statt. Aufgrund der überaus positiv bewerteten Betreuung durch Familie Dumler genießen wir auch 2010 die Tagungsräume des traditionsreichen Schlosses in der einzigartigen Hohenloher Landschaft im schönen Tal des Kocher. Lassen Sie sich verwöhnen von der Romantik dieses Ambientes sowie vom professionellen Kongress- und Seminar-service in lichtdurchfluteten Räumen mit modernster Technik. Beste Voraussetzung für lohnende Weiterbildung, Kontaktpflege und zum Wohlfühlen.

Sie sind wieder alle ganz herzlich eingeladen, um gemeinsam intensiv und interaktiv zu trainieren, wie

- Sie die Kompetenz Ihrer Führungsqualität stärken, strategische Ziele in operatives Geschäft umsetzen und Mitarbeiter engagiert und zielorientiert führen
- Sie mit Work-Life-Balance Stress abbauen, Ihre Ressourcen besser nutzen und Ihr Leben (wieder) ins Gleichgewicht bringen.
- Sie mit strategischem Internet Marketing zu den meistgefundenen Webseiten im Internet aufrücken und damit nachhaltigen Erfolg erzielen.
- Sie mit Einfühlungsvermögen, Glaubwürdigkeit und Emotionen begeisterte neue Kunden und zusätzliche Aufträge gewinnen.

Entscheiden Sie sich für eines der vier angebotenen Seminare:

„Effektives Führen mit Zielvereinbarungen – MbO“

„Work-Life-Balance – So bringen Sie Ihr Leben (wieder) ins Gleichgewicht“

„Strategisches Internet Marketing – Wie Sie Ihre Website gewinnbringend auf Märkte von morgen ausrichten“

„Wie Sie HEUTE neue Kunden und Aufträge gewinnen“

GfA e. V. und GABAL e. V. sind besonders stolz darauf, dass alle Referenten exzellente Experten und international renommierte Fachleute in ihren Gebieten sind. Sie trainieren alle sehr erfolgreich seit Jahrzehnten. Profitieren Sie von ihrem reichhaltigen Knowhow. Das garantiert Ihnen, dass sich Ihre Investition lohnt und die Begegnung in der durch GABAL erweiterten GfA-Familie wieder zu einem einzigartigen Erlebnis wird, an das Sie sich lange gern zurückerinnern werden und das Ihnen beruflich und persönlich viel Nutzen bringen wird.

Freuen dürfen Sie sich auch darüber, dass Ihnen keine Honorare für die fünf ehrenamtlich tätigen Trainer entstehen. So investieren Sie nur in Ihre Übernachtung & Verpflegung im Hotel sowie Raummiete & Organisationskosten und sparen die sonst üblichen 2.000 Euro Honorar für die Top-Trainer. Lassen Sie uns von Donnerstagnachmittag bis Sonntagmittag wieder ein wunderbares Bildungsfest zelebrieren – gemeinsam im Kreis von guten Freunden und vielen Gleichgesinnten.

Ihr

GfA-Bundesvorstand

gemeinsam mit dem Vorstand von GABAL e. V.

(verantwortlich für den Text: Rudolf A. Schnappauf)

Mehr Infos finden Sie auf den neuen Webseiten:

www.gfa-forum.de und www.GABAL.de

Strategisches Internet Marketing

Wie Sie Ihre Website gewinnbringend auf Märkte von morgen ausrichten

Fast jedes Unternehmen hat heute eine Präsenz im Internet. Trotzdem sind nur 5% aller Websites wirklich erfolgreich und erreichen die Ziele. Warum? Viele Unternehmer glauben, dass eine schöne Website, die vom Webdesigner programmiert wurde, bereits für den Erfolg ausreichend ist. Wenn Ihr Webauftritt bei relevanten Begriffen bei Google nicht optimal gefunden wird, dann verlieren Sie wertvolle Besucher und damit Interessenten an besser aufgestellte Mitbewerber. Und sollten trotzdem Besucher auf Ihre Website gelangen, benötigt der Auftritt strategisches Wissen, wie man aus den Besuchern wertvolle Kontakte und damit Kunden gewinnt.

Ihr Nutzen:

In diesem Intensiv-Seminar werden Sie ein fundiertes Internet Marketing Basis-Wissen erhalten und die verschiedenen Online-Marketing-Komponenten erlernen, damit Ihre Website zu den 5% der Erfolgreichen gehört. Sie werden direkt und praktisch erfahren, wie Sie Ihre Online-Marketing-Strategien zielorientiert planen und können nach dem Seminar erfolgreiche Maßnahmen für Ihr Unternehmen einsetzen. **WICHTIG:** Sie brauchen kein Vorwissen für Internet oder Internet Marketing, denn der Workshopleiter wird alles vor Ihren Augen entwickeln und Ihnen die komplexen Zusammenhänge in einfachen Worten nahebringen. Sie erfahren auch, warum 5% der im Internet erfolgreichen Unternehmen keine Website mehr haben.

Inhalte:

- Strategisches Planen von Internet-Marketing-Maßnahmen in der Praxis
- Keywords auswählen nach dem iROI®-Strategie-Trichter (Innovationspreis 2007)
- Grundverständnis als Basis für Ihre erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung
- Suchmaschinenrelevante Bereiche Ihrer Webseite
- Wie suchen die Suchenden?
- Wie Sie Google-Adwords-Kosten (falls vorhanden) extrem senken können
- Analyse Ihrer eigenen Unternehmens-Website
- Unterstützende Werkzeuge und Tools (Innovationspreis 2008)

Der Referent:

Sanjay Sauldie, geb. in Indien, aufgewachsen in Deutschland, studierte Mathematik und Informatik an der Universität Köln. Er ist Direktor des Europäischen Internet Marketing Institutes und der Akademie. Ausgezeichnet vom internationalen Weltverband der Webmaster und Webdesigner in Los Angeles/USA mit dem Internet-Oscar „Golden Web Award“ sowie mit dem „Innovationspreis 2007“ und „Innovationspreis 2008“ der Initiative Mittelstand, ist er ein Internet-experte mit dem Schwerpunkt strategische Online-Positionierung von Unternehmen. In seinen Vorträgen und Seminaren zündet er ein Feuerwerk von Impulsen aus der Praxis. Dafür wurde er 2008 und 2009 mit dem Veranstaltungs-„Oscar“ CONGA AWARD für die Top 10 Referenten und Trainer Deutschlands ausgezeichnet. Er schafft es, die komplexe Welt des Marketings im Internet in einfachen und bildhaften Worten für jedermann verständlich zu machen. www.iROI.de



Work-Life-Balance

So bringen Sie Ihr Leben (wieder) ins Gleichgewicht

Für viele Menschen ist ihr Leben aus dem Gleichgewicht geraten. Sie arbeiten immer mehr, immer länger, fangen immer mehr Freizeitaktivitäten an, schaffen sich immer mehr an – doch werden sie dabei meistens nicht unbedingt glücklicher noch zufriedener. Es fehlt die Balance zwischen den verschiedenen Kernbereichen des Lebens. In diesem Seminar lernen die TeilnehmerInnen ihren eigenen Balance-Punkt zu finden, und wie sie ihr Leben langfristig in Balance halten.

Eine ausgewogene Mischung zwischen Trainer-Input und praktischen Übungen. Checklisten, Wahrnehmungsübungen, Erfahrungsaustausch und konkrete Disbalance-Analysen sowie vielseitige, interaktive Trainingsmethoden helfen den TeilnehmerInnen das Work-Life-Balance-Konzept nach dem Seminar direkt in ihrem Alltag umzusetzen.

Ihr Nutzen:

- Sie finden ihren individuellen Balance-Punkt, und wie Sie den Zugang dazu halten
- Sie lernen, wie Sie Work-Life-Balance in Ihren Alltag einbauen können
- Sie werden wieder mehr Spaß an Ihrem Leben haben
- Sie üben aktiven Stressabbau durch Work-Life-Balance-Methoden
- Sie erfahren, wie Sie Ihre persönlichen Ressourcen im Beruf und Privatleben besser einteilen können
- Sie finden heraus, was Ihnen wirklich wichtig ist

Inhalte:

- Die persönliche Balance-Vision
- Aus dem Gleichgewicht geraten? Was tun?
- Die sechs wichtigsten Balance-Bereiche und deren Kernelemente
- Wofür arbeite ich eigentlich?
- Der soziale Terminkalender und dessen Auswirkungen
- Das Rollenproblem: Beruflich und Privat
- Geistige Nahrung innerhalb und außerhalb des Jobs
- Strategien für den gesunden Umgang mit der Gesundheit
- Werte und Disbalance
- Das WLB-Rad und dessen Einsatz im Alltag
- Den inneren Balancepunkt finden und halten

Die Referentin:

Heike M. Cobaugh, Dipl. Des., BA of Science Ad Design, DVNLP-Lehrtrainerin, 1. Vorsitzende NLP Landesverband Hessen/Rheinland-Pfalz e.V., Buchautorin, ist seit 16 Jahren selbständig als Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach mit dem Schwerpunkt Gesundheitswesen. Zuvor war sie 10 Jahre im Bereich Marketing und Werbung für Unternehmen in den USA und Deutschland tätig.

Unter dem Titel des Seminars ist von Ihr ein Fachbuch im mvg-Verlag erschienen.

www.cobaugh.de



Effektives Führen mit Zielvereinbarungen-

Erfolg durch Management by Objectives

Zum Umsetzen der Unternehmensziele ist das Engagement der Mitarbeiter erforderlich. Die Führungsqualität zeigt sich in der Kompetenz, strategische Ziele in operatives Geschäft umzusetzen und Mitarbeiter engagiert und zielorientiert zu führen im Hinblick auf das Erreichen der Bereichs-/ Unternehmensziele und im Hinblick auf das Entwickeln von Mitarbeiterkompetenzen und Weiterentwickeln des eigenen Führungsbereiches.

Ihr Nutzen:

Die Teilnehmer erarbeiten, welche Bedeutung das Führen mit Zielen für die Mitarbeiter und das Unternehmen hat. Sie erkennen die Anforderungen, die an Zieldefinitionen und Zielvereinbarungen gestellt werden, und den Nutzen von Zielvereinbarungsgesprächen. Sie erarbeiten sich die Systematik, den Führungsprozess mit Management by Objectives zu gestalten.

Inhalte:

- Führen mit Zielen als organisierter Managementprozess
- Nutzen für Führungskräfte, Mitarbeiter und Unternehmen
- Zielarten und Anforderungen an Ziele
- Managementplan und Zieldefinition
- Gestaltung der Zielvereinbarungen
- Arbeiten mit Teamzielen
- Ziele im Kontext des Reifegrades des Mitarbeiters
- Vorbereitung und Durchführung von Zielvereinbarungsgesprächen und Leistungsbeurteilung
- Umgang mit Zielkonflikten
- Reviewgespräche und Coachingprozess auf dem Weg zum Ziel

Der Referent:

Hans-Peter Machwüth kommt aus einer Unternehmerfamilie. Nach seiner Karriere in der Linie vom Vertriebsleiter bis hin zum Top Management, folgte er den Familienwurzeln und gründete 1989 sein eigenes Beratungsunternehmen, das von anfänglich 5 Mitarbeitern auf heute über 400 Berater weltweit gewachsen ist. M T I Machwüth Team International ist heute mit eigenen Gesellschaften in Asien Süd (Singapur), Asien Nord (Peking) und Europa aktiv. Inzwischen werden 45% des Umsatzes mit internationalen Projekten realisiert.



In der Unternehmensberatung und im Training nutzt Hans-Peter Machwüth seine Expertise vor allem zur Strategieumsetzung und im Performance-Management.

Neben dem parallelen Ausbau des eigenen Unternehmens begleitet Hans-Peter Machwüth mit seiner Erfahrung im Performance- und Change Management schwerpunktmäßig Unternehmen, die Reorganisationen, Merger o. a. Change Prozesse durchlaufen.

www.mticonsultancy.com

Wie Sie HEUTE neue Kunden und Aufträge gewinnen

unkonventionell - praxiserprobt - leidenschaftlich

Warum die Thematik der Neukundengewinnung eine hohe Priorität hat:

Jedes Unternehmen, gleich ob es um Produktverkauf oder Dienstleistungen geht, muss in der heutigen Zeit des Verdrängungsmarktes neue Kunden gewinnen. Unternehmer, Kundenberater und Verkäufer, die keine neuen Kunden gewinnen, können auf Dauer nicht überleben.

OHNE EMOTIONEN KEINE ENTSCHEIDUNGEN

Ihr Nutzen:

- Sie kennen elementare Erfolgsfaktoren für die Neukundenakquise
- Sie können Einwände bewusst wahrnehmen und souverän darauf reagieren – oder auch bewusst nicht!
- Sie erlangen ein höheres Bewusstsein für Ihr eigenes Ego und verbessern Ihre Fähigkeit, für alles Verständnis zu haben und nicht zu urteilen.
- Sie gewinnen Mut für Ihre Vorhaben.

Inhalte:

- Keiner verkauft nur durch Fach-Kompetenz
Welch entscheidenden Einfluss die eigene Denkhaltung hat
- Einfühlungsvermögen und Glaubwürdigkeit zählen
Warum Übertreibungen und gespielte Freundlichkeit zum Misserfolg führen
- Umsatz steigern durch Ihre Einmaligkeit
Wie Sie sich als Persönlichkeit von Mitbewerbern positiv abheben
- Steigerung der beruflichen Kompetenz
Mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Kunden und Situationen
- Auch am Telefon Interessenten beeindrucken
Wie Sie aus Interessenten Kunden machen
- Im Erstgespräch entscheidende Akzente setzen
Von Anfang an Sympathie und Vertrauen gewinnen
- Neue Kunden gewinnen mit der Golfregel
Durch Offenheit, Klarheit und Wahrheit Kunden begeistern

Methodik:

Vortrag – Diskussion

Einzelarbeit – Übungen – Erfahrungsaustausch

Der Referent:

Hans-Jürgen Thoma

Verkaufstrainer aus Leidenschaft

Thoma zählt in Deutschland zu den anerkannten Experten für die professionelle Neukunden-Akquise. Tausende von Verkäufern haben seine Seminare bereits besucht und immer hervorragend bewertet.

- 20 Jahre Erfahrung als Verkaufstrainer
- Alle Branchen des Verkaufs
- Selbst Verlagskaufmann und Handelsfachwirt
- Verheiratet, 3 Kinder

Sein Beruf ist seine Berufung. Seine Verkaufsphilosophie:

Ihr persönliches Wachstum bringt bessere Ergebnisse, sprich neue Kunden.

www.thoma-seminare.de



Fit in den Tag

Konzentriert und gelassen durch den Seminartag

Erleben Sie schnell wirksame Atem-, Konzentrations- und Energie-Übungen, mit deren Hilfe Sie die steigenden Anforderungen Ihrer Arbeit locker und gelassen meistern. Steigern Sie Ihre morgendliche Lebensfreude mit einfach zu erlernenden Entspannungs-Methoden.



Ihr Nutzen:

- Sie entwickeln Ihr Körperbewusstsein und Ihre Achtsamkeit.
- Sie aktivieren Ihre Lebensenergie und tanken Kraft auf.
- Sie transformieren Hektik, Stress oder auch Müdigkeit schon zu Tagesbeginn in hellwache Konzentration, lebendige innere Ruhe und powervolle Präsenz.
- Sie versetzen sich in einen angenehmen Zustand, damit Sie an diesem Seminartag spielerisch leicht viel lernen.

Der Referent:

Rudolf A. Schnappauf, Dipl.-Wipäd., Management-Trainer, Unternehmer-Berater, Coach und Erfolgsautor stimmt mit diesen Übungen seit über zwei Jahrzehnten jeden Morgen seine Seminarteilnehmer und sich positiv auf den Tag ein. Seit 2004 profitieren auch die Teilnehmer der Falkenstein-Seminare von diesem Rahmenprogramm. Einige der Übungen sind auf Audio-CD erschienen. Bücher: Verkaufspraxis, Professionell verhandeln, Mein Leben bewusst gestalten, Bewusstseinsentwicklung, www.RAS-Training.de / www.Wasser-hilft.de



Schloss Döttingen

liegt nur 7 km von der Autobahn A 6 entfernt und ist verkehrsmäßig gut erreichbar per Straße (Ausfahrt 42, B 19 bis Kupferzell, dann Fessbach, Rüblingen oder Ausfahrt Nr. 44 Ilshofen, über Obersteinach, Orlach, Braunsbach) und Schiene (Bahnhof Schwäbisch Hall) und lädt ein mit Naturfreibad, Liegewiese, Kegelbahn, Fitnessraum, Billard, Römisches Dampfbad, Sauna, Solarium, Grillhütte, Fahrradweg und Joggingpfad direkt beim Hotel. Lohnender Ausflug: Fachwerk-Altstadt Schwäbisch-Hall.



Anmeldung

zu den **38. Falkenstein-Seminaren 2010 auf Schloss Döttingen**
Donnerstag, 13. Mai (Himmelfahrt) bis Sonntag, 16. Mai 2010

Name, Vorname

Teiln. Ehe-/Lebenspartner/in

Straße

PLZ, Ort

Telefon Fax

E-Mail

- Ich bin GfA-Mitglied Ich bin GABAL-Mitglied
in Ort der Gruppe)
- Ich möchte vor den Seminaren GfA-Mitglied werden (Jahresbeitrag € 80,-). Bitte senden Sie mir den Aufnahmeantrag

Hiermit melde ich mich an

- alleine mit Ehe-/Lebenspartner/in

Seminarwunsch (bitte **ein** Seminar ankreuzen):

Anmeldende/r Ehe-/Lebenspartner

- Effektives Führen mit Zielvereinbarungen**
- Strategisches Internet Marketing**
- Work-Life-Balance**
- Wie Sie HEUTE neue Kunden gewinnen**

Den Teilnehmerbeitrag von Do.-So. in Höhe von:

- € 150,- für GfA-Mitglied
- € 280,- für Nicht-GfA-Mitglied

habe ich überwiesen auf das Konto GfA e. V.: 245 076 002,
BLZ 510 500 15, Nassauische Sparkasse, Wiesbaden.
Bei Eintritt in die GfA bis 3. Mai 2010 und für Mitglieder von
GABAL e. V. gelten die GfA-Mitgliedspreise.

- Ich bin Student/Arbeitssuchender und erbitte Zuschuss.

Der außergewöhnlich günstige Preis für ein 4-Tages-Seminar ist nur möglich, weil alle Trainer, Veranstalter & Organisatoren ehrenamtlich für Sie arbeiten. Das Hotel gewährt Falkenstein-Sondertarife.
3 x Übernachtung im Schloss inkl. Verpflegung (Früh, Mittag, Abend + Pausen) und je 1 Freigetränk (zum Mittag- + Abendessen) nur € 299,- (im DZ € 285,- p. P.) Bitte direkt mit dem Hotel abrechnen.

Anmeldungen zu den Seminaren werden in der Reihenfolge des Zahlungseingangs berücksichtigt. Wegen der begrenzten TN-Zahl legen wir Ihnen **frühzeitige Anmeldung** ans Herz!

Datum

Unterschrift

Telefon: 0 72 22 - 914 91 89
Fax: 0 72 22 - 403 49 49
E-Mail: info@lesepause.de

**GfA Gesellschaft für Arbeitsmethodik
und Lebensgestaltung e. V.
Frau Marion Hofmann
Werkstraße 6a
76437 Rastatt**



Teilnehmer der Falkenstein-Seminare 2009