



News im Mai...

- [Schlagzeile Jungerer Zeit](#)
- [Kurze Wege zum richtigen Trainer](#)
- [Zieht die Strippen](#)
- [Verhandeln auf höchster Ebene](#)
- [Da schau an...](#)
- [Für den Terminkalender](#)
- [Nächster Stopp Mars...](#)

Neu im Team :



Jörg Löhr

„Experten wissen: Bei Sportlern, die auf legitimen Wege versuchen zu gewinnen, spielt die richtige Vorbereitung eine zentrale Rolle. Das ganze Jahr durchzupowern ist aber ebenso unsinnig wie sich einen Tag vor dem Wettkampf noch eine harte Trainingseinheit zu verordnen. Auf die richtige Dosierung von Training und Pausen kommt es an.“ Jörg Löhr hat diese Erfahrung als Sportler gemacht, hat sie als Unternehmer wiederholt und vermittelt sie heute glaubwürdig, anschaulich und fundiert als Redner, immer kurzweilig und stets mit einem Schuss Humor.

Die Vergleiche und Bezüge zwischen Sport und Wirtschaft liegen dabei auf der Hand – für seine Zuhörer beides vertraute Welten, deren Bilder seine Botschaft dauerhaft verankern. Der Ex-Handballprofi Jörg Löhr zählt seit Jahren zu den angesehensten und kompetentesten Management- und Persönlichkeitstrainern im deutschsprachigen Raum. „Die Zeit“ beschreibt ihn als „einen der erfolgreichsten Erfolgs- und Motivationstrainer der Welt“. Er betreut Spitzensportler, Nationalmannschaften sowie Bundestrainer und zu seinen Referenzen im Firmenbereich zählen IBM und Oracle genauso wie ADAC und BASF. Mit den Themen Persönlichkeitsentwicklung, Managementtraining, Motivation, Erfolg und Sport bereichert er jetzt das Team von 5 Sterne Trainer. Gerade bei der Motivation von Teams, die ihre Reise zum Mars noch vor sich haben, ist er der richtige Starthelfer.

Mehr lesen Sie hier: [Click mich...](#)

Im Profil :



Lothar Lay

Wenn Kunden den Anbieter wechseln, dann sind in 71 % der Fälle die günstigeren Preise daran schuld. Tendenz steigend. Das hat die neueste Studie zum Themen Erfolgsfaktoren im B2B-Selling vom infoteam THE SALES PROCESS ARCHITECTS im Auftrag des F.A.Z.-INSTITUTS ergeben. Mit dieser Entwicklung einher geht ein wachsender Einfluss der Einkaufsabteilungen auf die Kaufentscheidungen der befragten Unternehmen. Dazu kommt: 54 % der Kunden führen sich beim Erstbesuch häufig unverständlich. Konsequenterweise steigen die Anforderungen an die Verkaufsverantwortlichen, die Kunden sehen einen deutlichen Verbesserungsbedarf, analysiert Lothar Lay, Vertriebstrainer B2B. Der Experte für Neukundengewinnung, Preisverhandlung und Umsatzsteigerung hat das Verkaufen von der Pike auf gelernt. Über zwei Jahrzehnte hat der studierte Betriebswirt bei nationalen und internationalen Konzernen im Vertrieb gearbeitet. Als kaufmännischer Angestellter und Vertriebsleiter sammelte er wertvolles Experten-Wissen im direkten und indirekten Vertrieb von hochwertigen Konsumgütern, Investitionsgütern und Dienstleistungen. Und er führte eines der größten Telekommunikations-Unternehmen mit an die Börse. Von dieser ebenso breit gefächerten wie in die Tiefe gehenden Praxiskompetenz profitieren heute die Kunden des Vertriebsexperten. Er trainiert in praxisnahen, direkt umsetzbaren Workshops ihr Verkaufsteam und zeigt ihnen, wie sie die Erwartungen der Kunden erfüllen. Mehr lesen Sie hier: [Click mich...](#)



Christian Stelmüller

Navigationsysteme haben sich vom Luxus-Accessoire zum alltäglichen Lebensbegleiter gemauert. Kaum einer, der sich unterwegs auf den Straßen dieser Welt, nicht mehr auf die digitalen Wegbegleiter verlässt. Nicht wenige fahren dabei in die Irre – wir lesen immer wieder mal davon in der Zeitung. In dem kleinen You Tube-Video, das Christian Stelmüller, unser Coaching-Experte, in seine Profilleiste auf unserer Website eingebunden hat, macht er in wenigen Minuten sichtbar, warum es sich lohnt, sich bei der Orientierung nicht zu sehr auf externe Einflüsterer, sondern auf den eigenen „eingebauten“ Kompass zu verlassen. Mit seiner Berufserfahrung in den Bereichen Personalentwicklung, Leadershipdevelopment, Personalmarketing und Vorschlagswesen verfügt er genau über den passenden Hintergrund, um bei der Aktivierung dieser Eigennavigation die richtigen Impulse zu geben und taugliches Rüstzeug mit auf den Weg zu geben. Anregung zur Selbsthilfe, eigenständiges Weiterentwickeln: Unter'm Strich steht für Teilnehmer an seinen Seminaren und Coachings eine unverwechselbare Erfahrung. Mehr lesen Sie hier: [Click mich...](#)



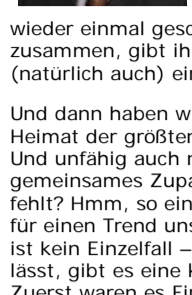
Dr. Ludwig Schweers

„Unsere 17-jährige Zusammenarbeit ist von einem hohen Maß an gegenseitigem Respekt und Vertrauen geprägt. Wir schätzen Ihre hohe Kompetenz im Umgang mit den unterschiedlichsten Zielgruppen unserer Handelsorganisation. Sie verstehen es in höchstem Maße, wissenschaftlich komplexe Ergebnisse in die Sprache des Handels umzusetzen ...“

Wenn Kunden die Leistung eines Trainers so würdigen, steckt mehr als formale Anerkennung dahinter. Seit über 25 Jahren arbeitet Dr. Ludwig Schweers als Trainer und Berater für namhafte Unternehmen im In- und Ausland. Die Schwerpunkte seiner Arbeit sind Themen aus dem Verkauf und Vertrieb sowie Management und Führung. 1957 am Niederrhein geboren, studierte er nach seiner kaufmännischen Ausbildung Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Marketing, Vertrieb und Psychologie. Besonderes Augenmerk widmet er dem Thema Vertriebsmanagement, das er in vielen Ländern aktiv begleitet und auch an einer deutschen und einer amerikanischen Hochschule lehrt. Und er beweist bei jedem Auftritt, dass das Thema seiner Dissertation „Verkaufserrolle im Prozess der Kommunikation des Unternehmens mit dem Kunden“ keine papierene Theorie, sondern gelebte Praxis ist. Mehr lesen Sie hier: [Click mich...](#)

Direkt-Link:
www.kennedyspacecenter.com

Guten Tag!



Zwei Schlagzeilen aus jüngerer Zeit, die auf den ersten Blick wenig miteinander zu tun haben, erzählen in meinen Augen eine spannende Geschichte. Da haben wir einmal den amerikanischen Präsidenten Barack Obama. Sagt der doch einfach, „dass er noch erleben will, wenn ein Amerikaner den Mars betritt“. Der Mann wird demnächst 49, die durchschnittliche Lebenserwartung in den USA liegt bei 77 Jahren – das gibt eine ziemlich konkrete Zeitspanne. Wie einst, als Kennedy den Mond zum Ziel der bemannten Raumfahrt ausrief, ist das Volk begeistert, das Nationalgefühl reckt sich zum Himmel, der große Motivator hat es wieder einmal geschafft. Der Präsident schweift seine Amerikaner zum Team zusammen, gibt ihm ein gemeinsames Ziel, weckt Stolz und Zuversicht – und lenkt (natürlich auch) ein gutes Stück von den alltäglichen Problemen ab. Gekonnt.

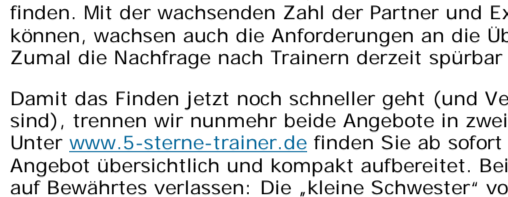
Und dann haben wir da Griechenland. Einst Wiege der abendländischen Kultur, Heimland der größten Philosophen, Mutterland Europas. Und nun? Abgewirtschaftet. Und unfähig auch nur halbwegs souverän die Probleme anzugehen und durch gemeinsames Zupacken seine Aufgaben zu lösen. Nur, weil ein großer Motivator fehlt? Hmm, so einfach ist das sicher nicht. Griechenland ist vielmehr symptomatisch für einen Trend unserer Zeit. Unser Finanzexperte Martin Theyer sagt: „Griechenland ist kein Einzelfall – wie sich aus den Finanzkandalen der letzten 20 Jahre ableiten lässt, gibt es eine klare Entwicklung zum Verstecken und Vertuschen von Schulden. Zuerst waren es Firmen wie Enron, nun sind es ganze Staaten.“

Amerikanische Höhenflüge, griechische Verzweiflung: Beides gibt uns zu denken. Man kann aufgeben, wenn die Lage hoffnungslos scheint. Oder man kann sich selbst, den Kollegen oder Mitarbeitern eine klare Vision geben, ein erreichbares Ziel, das nicht allzu weit in der Ferne liegt. Eine Aufgabe, der sich Trainer im Sport genauso jeden Tag gegenüber sehen wie Trainer in der Firma. Alle werden mitziehen, wenn es gelingt, sie zu begeistern. Das ist unser Job, meiner, Ihrer. Ein paar Tipps, wie das gehen könnte, finden Sie in diesem Newsletter.

Viel Spaß bei Ihrer persönlichen Reise zum Mars wünscht Heinrich Kürzeder

[nach oben >>](#)

Kurze Wege zum richtigen Trainer



Der eine braucht einen Redner, die andere einen Trainer: Beides können Sie bei uns finden. Mit der wachsenden Zahl der Partner und Experten, die wir Ihnen vermitteln können, wachsen auch die Anforderungen an die Übersichtlichkeit unseres Angebots. Zumal die Nachfrage nach Trainern derzeit spürbar ansteigt.

Damit das Finden jetzt noch schneller geht (und Verwechslungen ausgeschlossen sind), trennen wir nunmehr beide Angebote in zwei eigene Websites aus. Unter www.5-sterne-trainer.de finden Sie ab sofort unser komplettes Trainer-Angebot übersichtlich und kompakt aufbereitet. Bei der Systematik können Sie sich auf Bewährtes verlassen: Die „kleine Schwester“ von www.5-sterne-redner.de tragt nur eine andere Farbe ...

[nach oben >>](#)

Zieht die Strippen: Margot Speiser



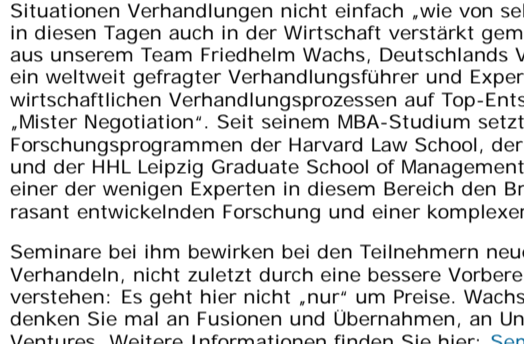
Hinter Jedem erfolgreichen Fußballtrainer steht ein getackter Sportdirektor, der sich darum kümmert, dass die Organisation reibungslos klappt. Für unsere neue „Tochter“ 5 Sterne Trainer haben wir für diese anspruchsvolle Aufgabe Margot Speiser gewonnen. Nachdem sie, wie sie selbst sagt, viele interessante Jahre lang die Verantwortung für den Inhouse-Bereich bei der DVS (Deutsche Verkaufsleiter-Schule) in München hatte. Freuen wir uns nun, sie als Verkäuferin bei uns im Team zu haben.

Gerade in Zeiten, in denen das Abweichen von ausgetretenen Pfaden genauso gefragt ist wie das Durchwühlen ganzer Dickichte von Sparmaßnahmen und Investitionsstopp-Vorschriften, machen sich ihre 23 Jahre Erfahrung im Seminargeschäft mehr als bezahlt. Zuerst im Vertrieb und als Beraterin im IT-Training, dann seit 2004 als Key Account Managerin bei der DVS hat sie jene vielseitigen Erfahrungen gesammelt, deren Zinsen ihre Kunden heute einfahren – und auf die sich die von ihr betreuten Trainer verlassen können.

Sie formuliert das so: „Nun kann ich Trainer innerhalb des Themas Vertrieb sowie Seminare wie Innovationsmanagement, Projektmanagement, Effizienz im Büro, Gedächtnistraining, Kommunikation, Teambuilding und vieles mehr anbieten. Und wieder alles natürlich sehr individuell und inhaltlich abgestimmt auf die Bedürfnisse des Unternehmens und der Mitarbeiter.“ Denn, so ihre Überzeugung: Keiner lebt für sich allein. Jede Veränderung irgendwo im Betrieb zieht eine Kette von weiteren Veränderungen nach sich, auf die es sich lohnt, vorbereitet zu sein.

[nach oben >>](#)

Verhandeln auf höchster Ebene – kann man lernen



Es war eine überraschende Nachricht in mehrerer Hinsicht: Der Bundestrainer und der Fußballverband waren sich nicht über eine Vertragsverlängerung einig geworden. Und das im Jahr der Weltmeisterschaft. Und das mitten in den Vorbereitungen. Und das trotz gegenseitiger Wertschätzungs-bekundungen. Sapparat, hätte der geschätzte Harry Valerian das wohl kommentiert.

Das Ereignis zeigt, dass auch in scheinbar übersichtlichen und abschätzbaren Situationen Verhandlungen nicht einfach „wie von selbst“ laufen. Eine Erfahrung, die in diesen Tagen auch in der Wirtschaft verstärkt gemacht wird. Davon berichtet uns aus unserem Team Friedhelm Wachs, Deutschlands Verhandlungsexperte Nr. 1 und ein weltweit gefragter Verhandlungsführer und Experte in politischen und wirtschaftlichen Verhandlungsprozessen auf Top-Entscheider-Ebene. Spitzname „Mister Negotiation“. Seit seinem MBA-Studium setzt er sich verstärkt mit den Forschungsprogrammen der Harvard Law School, der ESSEC Business School Paris und der HHL Leipzig Graduate School of Management auseinander und schafft so als einer der wenigen Experten in diesem Bereich den Brückenschlag zwischen einer sich rasant entwickelnden Forschung und einer komplexer werdenden Praxis.

Seminare bei ihm bewirken bei den Teilnehmern neue Ansätze und Konzepte für's Verhandeln, nicht zuletzt durch eine bessere Vorbereitung. Damit wir uns richtig verstehen: Es geht hier nicht „nur“ um Preise. Wachs arbeitet eine Ebene darüber: denken Sie mal an Fusionen und Übernahmen, an Unternehmensverkäufe oder Joint-Ventures. Weitere Informationen finden Sie hier: [Seminare dazu](#)

[nach oben >>](#)

Da schau an: Videos von Nicola Fritze



Bei Seminaren von Nicola Fritze passiert es immer wieder, dass begeisterte Zuhörer(innen) die Kamera zücken, um den mitreißenden Moment im Bild festzuhalten. Die Mühe können sie sich künftig sparen. Unsere Trainerin mit den Spezialgebieten Telefontaining und Verkaufen hat aus ihrem Seminar „Wir können auch anders! Raus aus der Sackgasse“ drei Videoausschnitte ausgewählt. Hier klicken: [Click mich...](#)

[nach oben >>](#)

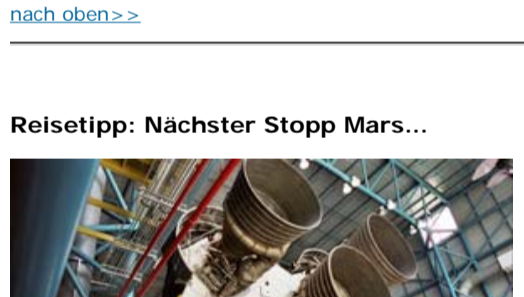
Für Ihren Kalender: Dabei sein lohnt sich

21. Juli, Köln: Sven Gabor Janszky bei „Lebenswelten 2020“

Um in der Zukunft zu sehen, können Sie sich natürlich auch im gut sortierten Wahrsagerhandel eine putzige Kristallkugel besorgen. Die taugt im Zweifelsfall sogar als Briefbeschwerer. Wenn Sie wirklich wissen wollen, was die Zukunftslandkarte zeigt und welche Ideen sich dort für Ihr Geschäft finden, dann investieren Sie besser einen Tag Zeit und etwas Geld und besuchen am 21. Juli in Köln Sven Gabor Janszky bei „Lebenswelten 2020“.

[Mehr dazu: Hier klicken...](#)

22.Juni, Augsburg: Christa Kinshofers „Kinsi Cup Deutschland“...



... bietet Ihnen etwas, was Sie in Augusta oder St. Andrews vergeblich suchen: Schon ab Handicap 54 sind Sie dabei. Aber Spaß beiseite: Seit mittlerweile 20 Jahren lockt dieses Golfturnier mit seiner Besonderheit mit Atmosphere „unter Freunden“ und bietet neben sportlichem Tun auch vielerlei Gelegenheit, neue Klotzen ins Netzwerk zu knüpfen. (Vertriebsprofis wissen: Geschäfte werden am Golfplatz gemacht).

[Mehr dazu: Hier klicken...](#)

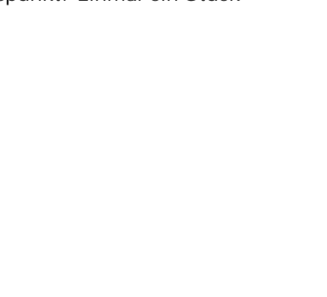
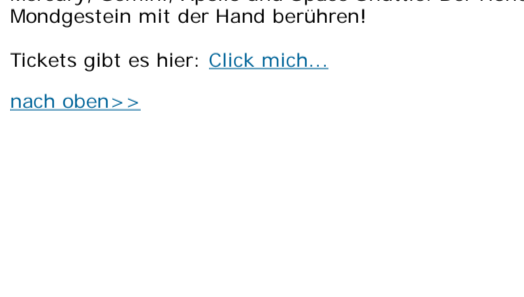
22.Juni, Gersthofen: „Leistungsstärke und Motivation in Zeiten des Wandels“

... ist das Thema beim nächsten HRnetworkx-Treff am 22. Juni in Gersthofen. Ihr Referent ist Bankkaufmann Jörg Gantert. Der Diplom-Betriebswirt war viele Jahre Leiter in der Personalentwicklung eines großen Industrieunternehmens und ist außerdem einer der besten deutschen Karatesportler. In Vorträgen, Seminaren sowie als Keynote Speaker und Autor gibt der Hochleistungscoach seine außergewöhnlichen Ergebnisse aus Wirtschaft und Sport an Mitarbeiter und Führungskräfte weiter – absolut schmerzfrei!

[Mehr dazu: Hier klicken...](#)

[nach oben >>](#)

Reisetipp: Nächster Stopp Mars...



In der Umgebung von Orlando, Florida, gibt es mehr zu sehen als Disneyland. Ein paar Meilen östlich können Sie im Kennedy Space Center-Besucherkomplex den Ort besuchen, der seit 50 Jahren das Tor zum Weltraum ist. Dort erleben Sie einen Senkrechtstart mit der Raumfähre in der neuen Shuttle Launch Experience und erfahren mit all Ihren Sinnen das Erlebnis eines Starts in den Weltraum.

Machen Sie sich gefasst auf ein unvergessliches Erlebnis mit Touren, die bis ins Herz des NASA-Weltraumbahnhofs vordringen, täglichen Begegnungen mit Astronauten, gigantischen Raketen und IMAX-Weltfilmen. Sehen Sie Starts von Raumfähren und Raketen aus aller nächster Nähe. Im Eintrittspreis eingeschlossen ist die U.S. Astronaut Hall of Fame mit der weltweit größten Sammlung von Astronauten-Memorabilia, aufregenden Simulatoren, Displays und Erinnerungen an die Helden der Raumfahrtprogramme Mercury, Gemini, Apollo und Space Shuttle. Der Höhepunkt: Einmal ein Stück Mondgestein mit der Hand berühren!

Tickets gibt es hier: [Click mich...](#)

[nach oben >>](#)

Kontakt:

Ihre Meinung ist uns wichtig – wir freuen uns Ihr Feedback zu unseren 5 Sterne News. Schreiben Sie an heini_kuerzeder@5-sterne-trainer.de und wenn Sie einen Tipp zu einer Veranstaltung benötigen: Gute Ideen gibt es bei uns kostenlos.

News abbestellen:

Wenn Sie unsere News künftig nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie bitte an beratung@5-sterne-trainer.de

Impressum:

5 Sterne Team / Beuthener Straße 2 / D-89407 Dillingen/Donau
 Tel: +49 (0)9071-50388-62 • Fax: +49 (0)9071-50388-63
www.5-sterne-trainer.de / E-Mail: info@5-sterne-trainer.de

Herausgeber:

Heinrich Kürzeder, Copyright 2010

Haftungshinweis:

Das 5 Sterne Team kann leider keine Haftung für die Inhalte der Websites, auf die verlinkt ist, übernehmen.
 Für die Inhalte dieser Websites ist ausschließlich der jeweilige Betreiber verantwortlich.