

**Kaufen Sie  
nicht die  
Katze im  
Sack!**

**Lernen Sie uns und  
unsere Seminare kennen!**

Wir möchten Ihnen die Gelegenheit geben, unsere Arbeitsweise und Seminarinhalte kennen zu lernen, darum bieten wir Ihnen dieses Seminar kostenfrei an.

Dieses Seminar sollten Sie nicht verpassen, denn Sie erleben einen witzigen, spritzigen sowie voll gepackten Abend mit viel Information und Sie haben die Gelegenheit sich mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern auszutauschen.

Nutzen Sie die Chance, denn Sie werden in jedem Fall nützliche Tipps für Ihr Tagesgeschäft erhalten.

**Folgende Seminare werden wir in Kurzform vorstellen:**

**Structogram (Selbst-, Menschenkenntnis und Schlüssel zum Kunden)** / Dieses Seminar zeigt Ihnen auf eindrucksvolle Weise, wie Sie mit Ihrer Person auf andere wirken und wie Sie andere Menschen besser erreichen.

**FISH! (Ein Seminar für mehr Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit)** / Stellen Sie sich eine Arbeitsstätte vor, in der Menschen wirklich mit ihrer Arbeit verbunden sind und auch mit ihren Kollegen und Kunden.

**Führen mit Herz und Härte (Kriterien der Mitarbeitermotivation)** / Authentizität und eine exzellente Kommunikationsfähigkeit sind die Kennzeichen einer erfolgreichen Führungskraft.

**Sales Professional (Vom Termin bis zum zufriedenen Kunden)** / Ein guter Verkäufer stellt sich auf jede Situation und Kunden blitzschnell ein.

**Mehr Erfolg am Telefon (Professionelle Kundenbetreuung und Akquise am Telefon)** / Telefongespräche sind die häufigsten Geschäftskontakte überhaupt – und hier sind die Menschen am erfolgreichsten, die die wichtigsten Regeln beachten und beherrschen.

**Als Gewinner geboren (Glück und innere Zufriedenheit erlangen)** / Warten Sie nicht länger, nehmen Sie ihr Glück selbst in die Hand und werden Sie zum Gewinner.



Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer  
**Ottmar Achenbach**

Der **Referent Ottmar Achenbach** (\*1960) ist als Coach, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer tätig und vermittelt sein Wissen durch gezielte Coachingmaßnahmen, Seminare und Fach- und Motivationsvorträge. Für ihn bedeutet Persönlichkeitsentwicklung gezieltes Ergänzen von Kompetenzen, ausgehend vom Stand und den Möglichkeiten der Person und/oder des Unternehmens, orientiert an deren Zielen und Visionen. Er unterstützt sie, die erforderlichen Schritte selbst erfolgreich umzusetzen.

Besondere Schwerpunkte in seiner täglichen Arbeit sind die Bereiche: Führung, Rhetorik, Teamentwicklung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation. Darüber hinaus Arbeitstechniken wie Zeit-, Selbst- und Stressmanagement. Weiterhin ist er tätig als Kolumnist und Buchautor. Sein 1. Buch wurde 2007 veröffentlicht und hat den Titel «Erfolgsfaktoren». Außerdem schreibt er seit 2006 für eine Wochenzeitung die Kolumne «Erfolgsfaktoren».

Seine Karriere begann im Handwerk mit dem Abschluss der Meisterprüfung. Eine weitere Station waren vier Jahre in einem der größten Elektronikkonzerne der Welt. Es war die Entwicklungsabteilung der Halbleiterindustrie in München. Weitere 4 Jahre folgten als Key-Account-Manager für ein amerikanisches Unternehmen. Ein Teil dieser acht Jahre, verbrachte er in Japan und Amerika.

1992 begann seine Karriere als Selbständiger. Erst in der Informations-technologiebranche und ab 2003 als Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer. Sein Leben bestand aus permanenter Weiterentwicklung seiner eigenen Persönlichkeit. 2006 kam eine der wichtigsten Trainerlizenzierungen hinzu, das STRUCTOGRAM® (Selbstkenntnis, Menschenkenntnis und Schlüssel zum Kunden) und im Moment studiert er Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Absatzwirtschaft.

Von Firmen wird er unter anderem auch für Motivationsveranstaltungen als Redner und/oder Moderator gebucht. Auf seiner Referenzliste findet man Firmen wie IBM und Fujitsu-Siemens aber genauso auch den Handwerker oder Mittelständler von nebenan.

***Sein Leitsatz „Seien Sie ständig auf der Suche nach Herausforderungen, denn nur so wächst Ihre Persönlichkeit.“***

Das Buch von Ottmar Achenbach

**Erfolgsfaktoren** - 80 Kolumnen zu folgenden Themen:

- Persönlichkeit
- Motivation
- Kommunikation
- Familie
- Verkauf
- Wirtschaft

ISBN 978-3-00-021804-0 / 9,80 EUR



**Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite oder persönlich am Telefon.**

**Telefon: 08031 9082 666 · Telefax: 08031 9082 667**  
**info@ottmar-achenbach.de · www.ottmar-achenbach.de**

**Veranstaltungsdatum:** \_\_\_\_ . \_\_\_\_ . \_\_\_\_ Notieren Sie sich hier den Veranstaltungstermin

**Veranstaltungsdauer:** 19:00 - 22:00 Uhr

**Referent:** Ottmar Achenbach

**Preis/Teilnehmer:** **kostenfrei**

**Termine:** siehe [www.ottmar-achenbach.de](http://www.ottmar-achenbach.de)

## Ihre Anmeldung

► **Begrenzte Teilnehmeranzahl, melden Sie sich noch heute an!**

- Wir nehmen mit  Personen teil
- Wir sind nicht interessiert
- Wir sind verhindert und bitten um eine Einladung zur nächsten Veranstaltung

## Teilnehmer

Vorname, Nachname

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ

Ort

Telefon

Fax

Vorname, Nachname

E-Mail

Homepage

Von wem wurden Sie eingeladen?

Datum

Unterschrift, Stempel

**\*1 Vertragsbedingungen:** Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Alle Informationen zu, Veranstaltungsort, Anreise etc., erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn. Bei Ausfall eines Referenten und/oder nicht ausreichender Teilnehmerzahl, behält sich der Veranstalter vor, einen Ersatztermin zu nennen. Bei Stornierung der Anmeldung bis zu 10 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 20% des Seminarpreises in Rechnung gestellt. Umbuchung ist nur einmal und erst nach Begleichung des vollen Seminarbetrages bis spätestens 10 Tage vor Seminarbeginn möglich. Maßgeblich ist jeweils der Posteingang bei OTTMAR ACHENBACH. Gerne übertragen wir die Einladung auf eine Person ihrer Wahl. Mit Ihrer Unterschrift auf dieser Anmeldung, genehmigen Sie uns, Bild und Filmmaterial, dass während der Veranstaltung gemacht wird, für Flyer, Anzeigen und unseren Internetauftritt zu verwenden, außer Sie widersprechen ausdrücklich vor Seminar- bzw. Vortragsbeginn.