



ROLF SCHMIEL

**Deutschlands unterhaltsamster
Wirtschaftspsychologe**

Erfolg macht Spaß!

Der Diplom-Psychologe Rolf Schmiel beweist mit seinen Vorträgen, dass wissenschaftlich fundierte Inhalte auch unterhaltsam präsentiert werden können. Seit über 10 Jahren begeistert er als inspirierender Gastredner und Motivationstrainer. Ein Blick auf die Dankschreiben seiner Auftraggeber belegt, dass er nicht zu viel verspricht, wenn er sagt: „Die einzigartige Mischung meiner Erlebnisvorträge aus Spaß, Motivation und Wirtschaftspsychologie garantiert selbst auf den langweiligsten Tagungen für gut gelaunte und motivierte Mitarbeiter!“

Nach dem Rolf Schmiel viele Jahre als Motivationstrainer gearbeitet hat, konzentriert er sich nun ausschließlich auf seine Tätigkeit als

Gastreferent und Coach für Führungskräfte. Die Themen seiner Vorträge sind Motivation, Führung und Business-Rhetorik.

Der hohe Unterhaltungswert seiner gewinnbringenden und inhaltsreichen Vorträge und Workshops wurde auch von der Fachpresse der Veranstaltungsbranche anerkannt. Rolf Schmiel war der erste Motivationstrainer, der von ihr zum „Künstler des Jahres 2006 in der Sparte Business Entertainment“ ernannt wurde. Dass sich erstklassige Unterhaltung und umsatzsteigernde Impulse nicht ausschließen, hat er als Fachbuchautor mit seinem motivierenden Ratgeber „Wichtig ist auf dem Platz! Fußballweisheiten für Ihren Vertriebs Erfolg“ nochmals unterstrichen.

ALLE THEMEN IM ÜBERBLICK

- Seite 2 **VERTRIEBSMOTIVATION:** Wichtig ist auf dem Platz!
Fußballweisheiten für Ihren Vertriebs Erfolg
- Seite 3 **MOTIVATION & FÜHRUNG:** Wichtig ist auf dem Platz!
Motivation und Führung in herausfordernden Zeiten
- Seite 4 **RHETORIK:** Business Rhetorik – Besser Reden für Manager



ROLF SCHMIEL

**Deutschlands unterhaltsamster
Wirtschaftspsychologe**

VERTRIEBSMOTIVATION

Wichtig ist auf dem Platz!

Fußballweisheiten für Ihren Vertriebs Erfolg

Der Erlebnsvortrag **Wichtig ist auf dem Platz!** Fußballweisheiten für Ihren Vertriebs Erfolg ist die optimale Verbindung von Entertainment und motivierenden Impulsen für Vertriebsteams. Anhand von Zitaten bekannter Fußballer und amüsanten Sportanekdoten präsentiert der Diplom-Psychologe Rolf Schmiel inspirierende Parallelen zwischen Fußball und Verkauf.

Inhaltsübersicht (Dauer ca. 60 Minuten):

- Das Erfolgskonzept des Sir Alfred Ramsay (englischer Fußballnationaltrainer des Weltmeisterteams von 1966): Let's be G-R-E-A-T! Hier steht jeder Buchstabe von G-R-E-A-T für eine erfolbringende Einstellung, die im Weiteren ausgeführt werden.
- Goals (Zielorientierung): Welchen Einfluss haben Ziele auf das menschliche Verhalten? Dies wird an Situationen aus der Welt des Fußballs erläutert, wie z.B. Jürgen Klinsmanns WM-2006-Visi-on.
- Results (Ergebnisorientierung): Warum Schönspielen oder Alibi-Fußball nicht ausreichen, um erfolgreich zu sein.
- Excellence (Spitzenleistungsorientierung): Das Geheimnis der Extrameile! Wieso in 10% mehr

Anstrengung oft mehr als 100% Belohnung stecken!

- Action (Handlungsorientierung): An der Geschichte des Unternehmens Nike wird verdeutlicht, wie wichtig es ist, Herausforderungen anzunehmen und mit Tatkraft diese zu gestalten, gemäß des Nike-Slogans Just do it!.
- Training (Optimierungsorientierung): Warum die weltbesten Sportler immer noch täglich mit einem Coach arbeiten und nur kontinuierliche Verbesserung einen Platz in der Weltspitze sichert.
- Finale „Wichtig ist auf dem Platz!": Zum Abschluss des Vortrags erhalten die Teilnehmer praxisorientierte Tipps, wie sie die Ideen des Vortrags in ihrem Berufsalltag nachhaltig umsetzen können.

Der gesamte Vortrag wird durch eine PowerPoint-Präsentation visualisiert, die dazu Motive und Zitate aus dem Fußballsport aufgreift. Wenn Sie mehr über die Inhalte des Vortrags erfahren möchten, bestellen Sie einfach kostenlos das 144seitige Buch zum Vortrag. Stefan Reuter, der Manager des TSV 1860 München meint zu Rolf Schmiels Vertriebsratgeber: „Wer Fußball liebt und im Vertrieb tätig ist, der wird von diesem Buch begeistert sein.“



ROLF SCHMIEL

**Deutschlands unterhaltsamster
Wirtschaftspsychologe**

MOTIVATION & FÜHRUNG

Wichtig ist auf dem Platz!

Motivation und Führung in herausfordernden Zeiten

Wie motiviere und führe ich meine Mitarbeiter in Krisenzeiten? – Auf diese Frage gibt der Diplom-Psychologe Rolf Schmiel inspirierende Antworten in seinem neuesten Vortrag, den er speziell für die Herausforderungen der Wirtschaftskrise konzipiert hat.

*In dir muss brennen,
was du in anderen
entzünden willst!*

Augustinus

Seit über 10 Jahren analysiert der unabhängige Wirtschaftspsychologe und Fachbuchautor die Prinzipien der Leistungspsychologie. Dabei interessiert es ihn besonders, wie es Toptrainern gelingt, frustrierte und desillusionierte Mannschaften in Erfolgsteams zu verwandeln. Nicht nur die Erkenntnisse aus dem Spitzensport sondern auch die Erfahrungen anerkannter Krisenexperten wie Rudolph Giuliani (der als Bürgermeister der New Yorker Bevölkerung nach dem 11. September 2001 Zuversicht und Hoffnung gab) oder Jack Welch (der aus dem angeschlagenen

Großkonzern General Electric ein amerikanisches Vorzeigeunternehmen machte) bilden das Fundament seines 7-Punkte-Programms „Krisen souverän meistern!“.

Denn weder mit panikartigen Reaktionen noch durch hilflose Lethargie werden Führungskräfte diese anspruchsvolle Phase überstehen. Doch mit dem richtigen psychologischen Rüstzeug ist es sogar möglich aus der Krise gestärkt und auf lange Sicht erfolgreicher hervorzugehen. Rolf Schmiel verrät anhand spannender Beispiele aus Sport, Wirtschaft und Politik, welche Fähigkeiten und Einstellungen souveräne Krisenmanager ausmachen und erläutert dann, wie die Zuhörer diese Strategien für ihren Beruf ebenfalls gewinnbringend nutzen können.

Rolf Schmiels einzigartig unterhaltsamer Präsentationsstil garantiert dafür, dass dieses ernste Thema die Anwesenden nicht deprimiert, sondern im Gegenteil sie aktiviert und in ihnen Kraft und Sicherheit für ein engagiertes Handeln weckt. Durch amüsante Zitate und preisgekrönte Entertainment-Elemente werden die Inhalte begeisternd in den Köpfen der Teilnehmer verankert. Denn gerade in schweren Zeiten ist es überaus wichtig, nicht den Kopf hängen zu lassen, sondern selbstbewusst und zuversichtlich den Herausforderungen der Krise entgegen zu treten.



ROLF SCHMIEL

**Deutschlands unterhaltsamster
Wirtschaftspsychologe**

RHETORIK

Business Rhetorik

Besser reden für Manager

Wie Sie mit Ihren Vorträgen und Präsentationen jedes Tagungspublikum begeistern! Als motivierender Experte ist Rolf Schmiel bei vielen Tagungen und Kongressen zu Gast. Dabei muss er häufig mit Erschrecken feststellen, dass es vielen Führungskräften schwer fällt, die anwesenden Kunden und Mitarbeiter als Redner zu fesseln. Zu meist tritt sogar das Gegenteil ein, die Zuhörer werden gelangweilt, verwirrt und frustriert. Dies ist sehr schade, denn eine Tagung ist eine großartige Möglichkeit, Menschen für die Ziele des jeweiligen Unternehmens zu gewinnen. Doch diese Chance wird oft kläglich vertan.

Dabei muss man kein großer Rhetoriker sein, um einen positiven Eindruck beim Publikum zu hinterlassen. Es ist auch nicht nötig, Schauspielunterricht zu nehmen oder stundenlang an speziellen Formulierungen zu feilen. Sie müssen auch nicht ein bestimmtes Repertoire an Gesten beherrschen, um zu überzeugen. Erfolgreiches Präsentieren ist einfacher, als man denkt! - Wenn man weiß, worauf es wirklich ankommt.

„Business-Rhetorik“ vermittelt in nur 60 unterhaltsamen Minuten, das Geheimnis begeisternder Präsentationen. Rolf Schmiel verrät Ihnen die Tricks und Techniken der Vortragsprofis u.a.:

Lampenfieber: Wie Sie Ihre Nervosität in Souveränität verwandeln!

PowerPoint: Wieso die meisten Referenten es völlig falsch einsetzen!

Persönlichkeit: Warum Sie sich niemals verstellen sollten!

Begeisterung: Wie Sie mit Leichtigkeit Ihre Zuhörer fesseln!

Langeweile: Der größte Aufmerksamkeitskiller und wie Sie ihn vermeiden können.

Humor: Warum Sie unbedingt auf Witze verzichten sollten!

Körpersprache: Der unsterbliche Mythos, der völlig überschätzt wird! Zehn goldene Regeln, worauf es wirklich ankommt!

Timing: Weshalb ein pünktliches Ende für Ihren Vortragserfolg so wichtig ist.

Interaktion: Wie Sie Ihre Zuhörer mit einbinden, ohne dass es peinlich wird.

Nachhaltigkeit: Damit Ihr Publikum Sie nie vergisst!