

„ERFOLG-REICH-SEIN in der ZUKUNFT bedeutet, auch Ungewöhnliches zu wagen“ Erfolgsstrategien für Makler auf dem 3. live-academy Wissens- und Zukunftsforum

Köln, 06.09.2010 – Welche Strategien Finanzdienstleister in Zukunft erfolgreich machen und was genau „erfolgreich sein“ bedeutet, war am 3. September Thema des 3. live-academy Wissens- und Zukunftsforums. Auf dem Gelände der live-academy, dem Bildungszentrum der HDI-Gerling Leben AG, stellten 16 namhafte Branchenexperten dem interessierten Fachpublikum ihre Thesen und Tipps zu den Anforderungen der Zukunftsmärkte vor: Klaus-J. Fink, Hans-Uwe L. Köhler, Helmut Muthers, Andreas Buhr, Alexander Christiani, Frank Scheelen, Dr. Pero Mičić sowie weitere renommierte Trainer und Speaker verdeutlichten, dass „ERFOLG-REICH-SEIN in der ZUKUNFT“ auch das Beschreiten neuer Wege erfordert.

Vom Columbus-Konzept zu der „Goldquelle: Reife Generation“

In insgesamt zwölf Vorträgen und vier Workshops konnten die rund 220 Teilnehmer eine Reise durch verschiedene Führungs-Kulturen und in die Märkte der Zukunft unternehmen: Gleich zu Beginn vermittelte **Slatco Sterzenbach** den Teilnehmern mit dem „Lebenskraft-Prinzip“ Wissen um Gesundheit und Motivation. Ein Thema auch für **Dr. Stefan Frädrich**, der unter dem Titel „So motivieren Sie Ihr Team“ Führungskräften und Mitarbeitern Tipps für den Umgang mit den „inneren Schweinehunden“ und deren liebgewonnenen Gewohnheiten gab. Um das Verlassen alter Pfade ging es auch in den Vorträgen von **Klaus-J. Fink**, der den Finanzdienstleistern neue Wege zum Kunden zeigte, und **Hans-Uwe L. Köhler**, der mit dem „Christopher Columbus Concept“ klar machte: Nur wer den Mut hat loszusegeln, findet neue Ufer – und dort so manche Goldgrube. Dass die „reife Generation“ eine wahre Goldquelle ist, erklärte **Helmut Muthers** und legte den Maklern und Vertriebsführungskräften nahe, sich mit über 50-jährigen kaufkräftigen Kunden zu beschäftigen. Dazu gehört auch, erfolgreiche Verkaufs- und Beratungsgespräche zu führen: Wie diese aussehen bzw. was erfolgreiche Berater besser lassen sollten, verdeutlichte **Michael Rossié** in „Tod durch PowerPoint“.

Zukunftsmärkte, „Erfolg als Schicksal“ und der schamanische Weg

„Wovon wir morgen leben werden“ und wie die Zukunftsmärkte aussehen war das Thema von **Dr. Pero Mičićs** Vortrag. Passend dazu beschrieb **Mark McGregor** die erfolgreiche Führung der Zukunft. **Frank M. Scheelen** erklärte im Anschluss daran „Wie Sie Führungskompetenzen aufbauen“ und wie die Potenziale der Mitarbeiter zu erkennen sind. Diese erhoffen sich Führungskräfte gerade von neuen, talentierten Mitarbeitern. Wie man solche Talente findet und vertriebsintelligentes Recruiting geht, erklärte **Andreas Buhr** in seinem lebendigen, praxisorientierten Vortrag. Die Vortragsreihe beendeten **Alexander Christiani** mit den „6 Dimensionen der erfolgreichen Kompetenzentwicklung“ und **Dr. Carlheinrich Heiland**, der dem Publikum erläuterte, ob „Erfolg als Schicksal“ zu sehen ist und was nachhaltig erfolgreich macht.

Aktive Mitarbeit von den Vertriebs- und Führungskräften erforderten die vier Workshops, die die Vorträge in jeweils zwei Blöcken begleiteten. **Arnd Hebestreit** erarbeitete mit seinen Teilnehmern, wie sie mit „Emotion Selling“ neue Erkenntnisse der Neurokommunikation für messbar mehr Verkauf nutzen. Wer mehr zu

motivorientiertem Führen im Vertrieb erfahren wollte, erhielt von Führungskoach **Frauke K. Ion** eine Einführung in die 16 Lebensmotive nach Steven Reiss. **Albrecht Kresse** vermittelte den Teilnehmern, warum „Lernen als Erfolgsfaktor“ ein Umdenken erfordert: Wer in kurzer Zeit viele Fehler macht und diese sofort korrigiert, lernt effizienter. Wie der schamanische Weg dabei hilft, die Intuition im Beruf zu nutzen, war nicht weniger erstaunlich: **Peter Schließmann** zeigte, dass die Teilnehmer schnellere und sichere Entscheidungen treffen können, wenn sie der „inneren Stimme“ lauschen. Eine Erkenntnis, die viele Teilnehmer verblüffte.

Die spürbare Begeisterung aller Beteiligten über die gelungene Mischung aus Wissensvermittlung, Motivation und Unterhaltung fasst Susanne Kleinhenz, Leiterin der live-academy, zusammen: „Das ganzheitliche Verständnis für den eigenen Beruf und für die Kunden, das wir den Teilnehmern hier vermittelt haben, weist den Weg in eine erfolgreiche Zukunft. Das spüren die Teilnehmer und geben uns ein unglaublich positives Feedback. Genau wie bei den Trainings der live-academy!“

Medienpartner des 3. live-academy Wissens- und Zukunftsforums waren finanzwelt, gmbhchef und der Versicherungs- und Finanzbote.

Über die live-academy

Die live-academy ist das Bildungszentrum von HDI-Gerling Leben für Makler, Mehrfachagenten und Finanzdienstleister. In den Seminaren geht es neben versicherungsfachlichen Themen auch um den Ausbau emotionaler, sozialer, persönlicher und unternehmerischer Kompetenzen. Die Seminarteilnehmer sind zur aktiven Mitarbeit aufgefordert, Lernen durch Erleben steht im Mittelpunkt. Sitz der Akademie ist Köln-Marienburg. Trainings für Gruppen werden auch vor Ort durchgeführt.

Kontakt:

live-academy

Susanne Kleinhenz

Telefon: 0221 / 2999 6000

Internet: www.live-academy.eu, E-Mail: info@live-academy.eu

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Michele Helene Schönen

Telefon: 0221 / 95 64 90 57 0, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

www.text-ur.de/presse-center/download.htm