# Leben heißt lernen

## *Impulsvortrag ca. 30 Minuten*

## Lernziele

Sie erfahren wie Lernen am besten funktioniert und warum Scheitern uns gescheiter werden lässt. Neun Praxistipps helfen beim Erhalt mentaler Leistungsfähigkeit.

## Vortragsinhalt

Leben heißt lernen! Das klingt zunächst einmal ganz profan. Das ist es aber gar nicht. Udo Gast präsentiert Ihnen die Antwort auf spannende Fragen rund um das lebenslange Lernen: Wann beginnt Lernen und wie unterscheidet sich das implizierte Lernen in der frühen Kindheit vom explizierten Lernen ab der Schulzeit?

Welche Faktoren und Rahmenbedingungen begünstigen die Aufnahme und Abspeicherung von Wissen? Warum ist die Bereitschaft für lebenslanges Lernen so wichtig? Anhand der bewegenden Geschichte von Hans Meffert erspüren Sie die Bedeutung neuer Lernerfahrungen. Erfahren Sie in neun Praxistipps, wie Sie Ihre Lernfähigkeit bis ins hohe Alter erhalten und dem Verlust kognitiver Fähigkeiten vorbeugen können. Lassen Sie sich vor Augen führen, warum Scheitern Sie gescheiter werden lässt.

## Zusammenfassung

Erhalten Sie Antworten auf spannende Fragen rund um lebenslanges Lernen. Erfahren Sie in neun Praxistipps wie Sie Ihre Lernfähigkeit bis ins hohe Alter erhalten und dem Verlust kognitiver Fähigkeiten vorbeugen können. Lassen Sie sich vor Augen führen, warum Scheitern Sie gescheiter werden lässt.

## Vorausgesetzter Wissensstand

Keine Vorkenntnisse erforderlich

# Hypnotische Sprachmuster im Verkauf

## *Impulsvortrag ca. 30 Minuten*

## Lernziele

Lernen Sie die Anwendung von drei effektiven Sprachmustern: Kausaltechnik, Saat des Zweifels, logische Konsequenz und steigern Sie damit Ihren Verkaufserfolg.

## Vortragsinhalt

Psychologische Studien haben bewiesen, dass sprachliche Formulierung einen großen Einfluss auf unsere Erinnerungen, unsere Wahrnehmungen und Entscheidungen nehmen. Oft fragen wir uns, warum einige Verkäufer auch bei schwierigen Kunden erfolgreiche Abschlüsse machen. Einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren liegt im richtigen Einsatz von emotionaler Sprache, denn Kaufentscheidungen werden emotional und nicht rational getroffen. Mit den richtigen Sprachmustern können Sie Beziehungen aufbauen, Bedürfnisse wecken, Emotionen provozieren und Abschlüsse einleiten. Erfahren Sie in diesem Vortrag, wie Sie diese Erkenntnis im Verkauf wertschätzend nutzen.

## Zusammenfassung

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor beim Verkauf liegt im richtigen Einsatz von emotionaler Sprache, denn Kaufentscheidungen werden emotional und nicht rational getroffen. Mit den richtigen Sprachmustern können Sie Beziehungen aufbauen, Bedürfnisse wecken, Emotionen provozieren und Abschlüsse einleiten.

## Vorausgesetzter Wissensstand

Keine Vorkenntnisse erforderlich

# Atemlos durch den Job – Mit Volldampf in den Burnout

## *Impulsvortrag ca. 30 Minuten*

## Lernziele

Signale auf dem Weg zum Burnout rechtzeitig erkennen hilft bei der Unterbrechung der Burnout Spirale. Einfache Techniken zeigen nachhaltige Wirkung.

## Vortragsinhalt

Die Anzahl der Menschen, die in den letzten Jahren Rat und Hilfe bei Medizinern und Heilpraktikern zum Thema Burnout suchen, ist alarmierend. Die Fehlzeiten durch psychische Erschöpfung und Burnout steigen kontinuierlich. Anhand einer Geschichte rund um die fiktive Person Frank Soban werden die Entstehung, der Verlauf und die möglichen Symptome eines Burnouts sehr plastisch dargestellt. In dem Vortrag geht es um die allgemein verständliche Beschreibung der neurophysiologischen Zusammenhänge zu Stress und Burnout und welche vergleichsweise einfachen persönlichen Strategien es gibt, die Abwärtsspirale zu unterbrechen. Am Schluss des Vortrages darf der Zuhörer den Ausgang der Geschichte mitbestimmen.

## Zusammenfassung

Steigende Arbeitsausfälle durch Burnout sind seit Jahren unternehmerische Realität. Der Autor schildert anhand einer fiktiven Person die Entstehung, den Verlauf und die möglichen Symptome eines Burnout-Syndroms. Praktische Tipps helfen, frühzeitig die Abwärtsspirale zu unterbrechen.

## Vorausgesetzter Wissensstand

Keine Vorkenntnisse erforderlich

# Ideen und Kreativität – Vom Geistesblitz zum Erfolg

## *Impulsvortrag ca. 30 Minuten*

## Lernziele

Lernen Sie Voraussetzungen für kreatives Schaffen kennen. Sie erfahren, mit welchen Werkzeugen erfolgreiche Persönlichkeiten ihre Ideen umgesetzt haben.

## Vortragsinhalt

Gute und geniale Ideen fallen nicht vom Himmel und führen schon gar nicht automatisch zum Erfolg. Vielmehr spielen weitere Schlüsselfaktoren, wie Persönlichkeit, Netzwerk, geplantes und zielgerichtetes Vorgehen, Zeitgeist und vor allem die eigene Geisteshaltung eine bedeutende Rolle. In zahlreichen Interviews hat der Autor bekannte Unternehmer, Künstler und Gründer nach ihren Erfolgsrezepten befragt. Dabei hat sich eine Erfolgsmatrix herauskristallisiert, die sich auf vier Themenbereiche fokussiert.

## Zusammenfassung

Anhand zahlreicher Interviews mit bekannten Unternehmern und Ideenumsetzer stellt der Autor die Schlüsselfaktoren vor, die den steinigen Weg vom Geistesblitz zum Erfolg pflastern. Dabei hat sich eine Erfolgsmatrix herauskristallisiert, die sich auf vier Themenbereiche fokussiert.

## Vorausgesetzter Wissensstand

Keine Vorkenntnisse erforderlich