

ManagerEvents 2007

DMV-Region Heidelberg

25.01.2007 Michael Eckert AGG - Haftungsrisiken für Manager

Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Haftungsrisiken für Manager

Der Vortrag widmet sich unter anderem folgenden Themen, die mit den Stichworten verknüpft sind: Weihnachtsmänner, Damenunterwäsche, junge dynamische Teams, sexuelle Belästigung und was der Gesetzgeber darunter versteht.

Dazu noch: Pinups, Weihnachtsbäume, Männerwitze, soziale Auswahl bei betriebsbedingter Kündigung, Weltanschauung, sexuelle Identität.

Nebenbei wird erläutert, was Manager nach dem AGG beachten müssen, um sich keinen Schadensersatzansprüchen auszusetzen, welche Aufgaben Vorgesetzte im Bereich des AGG haben und wo Manager selbst Ansprüche wegen Diskriminierungen haben können. Selbstverständlich richtet sich der Vortrag - geschlechtsneutral - auch an Managerinnen!

Michael Eckert ist Rechtsanwalt, Vorsitzender des Anwaltsvereins und Experte für Arbeitsrecht.

06.02.2007 Heinrich Graeff Fody Pashalidis Werner Pfitzenmeier
Drei Mannheimer Erfolgsunternehmer verraten die Geheimnisse ihres Erfolges
Veranstaltung gemeinsam mit Business Club Rhein-Neckar

Drei Mannheimer Erfolgsunternehmer verraten die Geheimnisse ihres Erfolges

Die erstklassigen Mannheimer Unternehmer Heinrich Graeff, Fody Pashalidis und Werner Pfitzenmeier erzählen, mit welchen Mitteln und auf welchem Weg sie vom Ursprung zum heutigen Erfolg ihr Unternehmen nach vorne gebracht haben. Im Anschluss an die Vorträge gibt es eine Podiumsdiskussion mit den 3 Referenten. Sie antworten dabei gerne auch auf Fragen aus dem Publikum.

08.03.2007 Klaus Amann Verkaufen ist OUT - Kaufen lassen ist IN

Verkaufen ist OUT - Kaufen lassen ist IN

Dass wir uns seit langem in einem Käufermarkt befinden und nicht mehr in einem Verkäufermarkt ist ein alter Hut und weiß jeder. Nur wissen und sich danach richten, ist etwas anderes. Die Reaktion der meisten auf oben erwähnte Tatsache ist, dass jeder versucht, mit noch ausgefeilteren Verkaufstechniken (-tricks?!) zu verkaufen, statt.....wie oben erwähnt, endlich aufhören zu verkaufen und den Kunden kaufen zu lassen. Wie das funktioniert und was es für den Einzelnen und das gesamte Unternehmen bedeutet, wurde in dem Vortrag erklärt, gezeigt und erfahren. Gerade in dieser schwierigen ökonomischen Zeit mit "Mitbewerb an jeder Ecke", ist es entscheidend, anders zu sein als der Mitbewerb und aus "dem Mitbewerb": "Mitbewunderer" und aus (hoffentlich) "zufriedenen Kunden": "Begeisterte Kunden" zu machen.

19.04.2007 Marion Lemper-Pychlau Führen mit natürlicher Autorität

Führen mit natürlicher Autorität

Charisma und natürliche Autorität sind keine Gottesgabe für einige Auserwählte, sondern die Summe von emotionalen und sachlichen Teilfertigkeiten, die allesamt erlernbar sind. Marion Lemper-Pychlau hat sie zusammengetragen und daraus eine konkrete Anleitung zur Erlangung von natürlicher Autorität zusammengestellt.

Kontrolle und Bevormundung, Drohungen und Strafen, Lob und Belohnung - das sind die Instrumente, zu denen viele Führungskräfte auch heute noch Zuflucht nehmen, um Mitarbeiter bei der Stange zu halten. Andere hingegen lösen Führungsprobleme, indem sie sich heimlich ihrer Führungsverantwortung entledigen und fortan nur noch Teammitglieder sein wollen.

Doch ein Unternehmen braucht Führung, und diese kann ihre Aufgabe nur wahrnehmen, wenn sie natürliche Autorität verkörpert. Ihren Anweisungen wird gefolgt werden, wenn man Ihnen vertraut und Ihr Wort Gewicht hat.

24.05.2007 Manfred Mäntele Der Stein in der Kurve

- Ausschreibungstext liegt noch nicht vor –

21.06.2007 Ulrich Spandau Was hat mein Erfolg / Misserfolg mit mir zu tun

- Ausschreibungstext liegt noch nicht vor –

18.07.2007 Ehepaar Strobel Business-Theater

- Ausschreibungstext liegt noch nicht vor –

20.09.2007

Felix Wiesner

Meine 150 wichtigsten Eigenschaften

- Ausschreibungstext liegt noch nicht vor –

18.10.2007

Dr. Andreas Zeuch

Der Bauch des Managers

Der Bauch des Managers - Intuition in Unternehmen

Intuition ist eine erklär- und trainierbare menschliche Grundfunktion. Sie ist ein konkreter Bestandteil des täglichen Arbeitslebens, ob gewollt oder nicht. Intuition ist eine wertvolle Ergänzung unserer rationalen Kompetenzen. Sie ist jedoch nicht nur hilfreich, sondern führt auch zu Fehlurteilen. Der Umgang mit Intuition ist abhängig von der Person und der Kultur ihres Umfeldes. Daraus folgt, dass ein professioneller Umgang mit Intuition erarbeitet werden sollte

Ziel des Vortrags ist der Abbau von Vorurteilen, die Aufklärung über die konkrete Bedeutung von Intuition in der täglichen Arbeit und die Sensibilisierung für Intuition als professionelle Kompetenz.

Intuition bedeutet für Führungskräfte:

- Entscheidungshilfe: Intuition hilft bei Datenmangel, -überschuss oder –widersprüchlichkeit
- Komplexitätsmanagement: Handlungsfähig bleiben trotz steigender Komplexität
- Timing: Das Richtige im richtigen Moment zu tun ist nicht nur eine Frage des Verstandes
- Beziehungsgestaltung: Intuition ist der Rahmen für kommunikativ-rhetorische Techniken
- Zukunftsvisionen: Zukunft ist nicht vollständig vorhersagbar, aber intuitiv erfassbar
- Kreativität und Innovation: Bach und Picasso brauchten kein Brainstorming, sie waren intuitive Meister ihres Fachs