

EINLADUNG ZUR KOSTENFREIEN ONLINE-SEMINAR-REIHE



Exklusiv für IHK-Mitglieder!

STARKE NERVEN

TROTZ KRISE:

Mehr mentale Leistungsfähigkeit
für Unternehmer

2024

jeweils von 10 Uhr bis 12 Uhr
Referentin Dr. Andrea Ferber

PROGRAMM
nächste Seite ↗

TERMINE: TEIL I 10.01. | TEIL II 17.01. | TEIL III 24.01. | TEIL IV 31.01.

Seit circa vier Jahren setzen Unternehmer sich mit Herausforderungen auseinander, die alle Kennzeichen einer Krise aufweisen. Selbständige, Führungskräfte und Unternehmer haben diese Krisen nicht zu verantworten. Unternehmer sind es gewohnt, ständig Chancen auszuloten und zu nutzen. Doch diese Spielräume scheinen stark eingeschränkt.

- Welche Erfolgsfaktoren sind eine Hilfe?
- Wie halte ich meine mentale Leitungskraft stabil?
- Welche Modetrends erweisen sich als Illusion?
- Was muss mein Team beherrschen?
- Was sollte ich können und ändern?

„Unser bester Freund und Berater ist unser Gehirn,“ meint die halleische Wirtschaftswissenschaftlerin und Autorin Dr. Andrea Ferber. Albert Einstein nannte es „die Speerspitze der Evolution“. Tatsächlich hat dieser „High-Speed-Computer“ unsere Vorfahren schon durch ganz andere Krisen navigiert. Darum ist es wichtig, dass gerade Unternehmer und Führungskräfte ihre mentale Leistungskraft stärken, damit dieser „Super-Helfer“ auch jetzt optimal für das Unternehmen arbeiten kann. **Seminarprogramm nächste Seite** ↗

VERANSTALTUNGSORGANISATION – Ihre Ansprechpartner

- > **IHK Chemnitz:** Cornell Zerbe, E-Mail: cornell.zerbe@chemnitz.ihk.de
- > **IHK Dresden:** Grit Lehmann, E-Mail: lehmann.grit@dresden.ihk.de
- > **IHK Halle-Dessau:** Clemens Winkel, E-Mail: cwinkel@halle.ihk.de
- > **IHK Magdeburg:** Ksenia Backert, E-Mail: ksenia.backert@magdeburg.ihk.de



JETZT ANMELDEN: www.STARKENERVEN2024.de

TEIL I: Krisen sind eine gute Zeit, mit Irrtümern aufzuräumen**Mittwoch, 10. Januar 2024 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr**

Work-Life-Balance, Multitasking, agiles Management oder Mitarbeitermotivierung sind seit Jahren Begriffe, die Unternehmer beschäftigen. Doch wie gut sind solche Themen geeignet, Unternehmer fit für die Krise zu machen? Bereiche, in denen es im wahrsten Sinne des Wortes um Leben oder Tod geht, pflegen aus gutem Grund immer schon militärähnliche Strukturen mit einem eher dominanten Führungsstil. In einer Krise geht es für fast jedes Unternehmen um Leben oder Tod. Welche Irrtümer werfen Unternehmer also besser über Bord? Was nehmen sie mit? Worauf konzentrieren sie sich? Ordnung im Kopf und Struktur im Handeln sind gerade in Krisenzeiten das wichtigste Gebot. Das Seminar erläutert die nötigen Zusammenhänge, räumt mit einigen Irrtümern auf und bietet Ideen, wie eine tragfähige Struktur auch für Unternehmer und ihr Unternehmen aussehen kann.

TEIL II: Ängste und Befürchtungen haben Konjunktur: Suchen sie sich bessere Freunde**Mittwoch, 17. Januar 2024 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr**

Ein Unternehmen war und ist der Spiegel der Persönlichkeit des Menschen, von dem es geführt wird. In guten Zeiten kann sich eine Führungskraft so manchen Fehler straffrei leisten. Dies gilt sowohl fachlich als auch bezüglich der sozialen Kompetenzen. Aber bei Sturm muss der Kapitän mit hoher Konzentration und Professionalität das Steuer in der Hand behalten. Hier geht es um eine stabile mentale Leistungskraft, um Selbstbeherrschung und um einen intelligenten Umgang mit Ressourcen. Das Schlimmste, was passieren kann ist, dass Ängste und Befürchtungen das Ruder übernehmen. Sie verleiten dazu, hoffnungslos zu werden. Henry Ford hat einst gesagt: „Die meisten Menschen scheitern nicht, sie geben einfach auf.“ Eine Krise zwingt Sie nicht, zu scheitern, aber sie verführt Sie, aufzugeben. Wie Unternehmer dieser Gefahr am besten begegnen ist Gegenstand dieses Seminars.

TEIL III: Jede Krise ist eine Chance, wenn Unternehmer gut vorbereitet sind**Mittwoch, 24. Januar 2024 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr**

Einer der größten Börsengurus war André Kostolany. Er sagte einmal: „An der Börse ist alles möglich, auch das Gegenteil.“ Und genau das ist die Überschrift über jede Krise. Es ist alles möglich und alles unmöglich. Wovon hängt es ab, was für sie zutrifft? Die Antwort: Es hängt vom Unternehmer ab. Nur weil er sich die Fragen nicht ausgesucht hat, vor die ihm die Krise stellt, heißt das nicht, dass er sich nicht die Antworten aussuchen kann, die er darauf gibt. In diesen Antworten stecken seine Macht und seine Möglichkeiten. VerANTWORTUNG tragen heißt, Antworten zu geben. Diese Antworten kommen von uns oder sie kommen gar nicht. Getreu dem Motto: „Wenn wir kein Geld haben, dann brauchen wir wenigstens gute Ideen.“ - Oskar Lafontaine. Reden wir darüber, wie Unternehmer sich selbst überraschen und über sich hinauswachsen.“

TEIL IV: Nur die besten Verkäufer überleben die Krise und wachsen dabei**Mittwoch, 31. Januar 2024 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr**

Goethe hat einst gesagt: „Es ist nichts schrecklicher als eine tätige Unwissenheit.“ In einer Krise ist das der Anfang vom Ende. Sie sollten genau wissen, warum sie was wann tun und wie sie es tun. Was sie in einer Krise können sollten ist Verkaufen. Zu glauben, dass man sich weiterhin so aus dem Bauch heraus und mit natürlicher Begabung „durchwursteln“ kann, ist in der Krise ein tödlicher Irrtum. Die Geschichte ist voll von Beispielen wie Unternehmen mit einem mittelmäßigen Produkt aber überlegenem Vertrieb eine Krise nicht nur überlebt haben, sondern sogar gewachsen sind. Und genau so ist die Geschichte auch voll mit Beispielen wie Betriebe mit hervorragendem Produkt aber mittelmäßigem Vertrieb in Krisenzeiten entweder heftig „federn lassen“ mussten oder ganz vom Markt verschwunden sind. Nie ist Verkaufskompetenz entscheidender als in einer Krise.

JETZT ANMELDEN: www.STARKENERVEN2024.de