MÜNCHEN
D-A-CH KONFERENZ 2019

BNI®

2019
D-A-CH KONFERENZ

MÜNCHEN, DEUTSCHLAND

10.– 11. MAI

ARBEITSBUCH ZUR 11. D-A-CH KONFERENZ
#BNI2019DACH

2019

11. D-A-CH KONFERENZ

The Westin Grand, München - Deutschland

10.–11. Mai

Name:_____

Region:_____

Inhaltsverzeichnis

Meine Erwartungen an & Ziele für die Konferenz 5
„Nicht bloß reden, es wirklich tun“ 6
Botschafter der Region – 550 aus 14.500! 7
Experten 8
Das BNI-Business-Partner-Programm 12
Zeitplan – Freitag, 10. Mai 2019 13
4-Augen-Gespräche am Freitag, 10. Mai 2019 14
Changing the Way the World Does Business 15
CEO-Präsentation 15
Storytelling-Marketing: Wie Sie mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnen 16
Der wichtigste Punkt am Freitag 17
Zeitplan – Samstag, 11. Mai 2019 18
4-Augen-Gespräche am Samstag, 11. Mai 2019 20
Passion – People – Processes 21
Anmeldung Global Convention 23
CEO-Präsentation 24
BNI Community – Mit Leidenschaft und Passion, Unternehmer zu BNI-Fans machen 24
Von Null auf 76 – Chapteraufbau mit Momentum 25
The power of VISION 25
Grenzenlos – Leidenschaft, Kernwerte & Engagement 28
Von Ankern und Robotern 28
CEO-Präsentation 29
Hurra, wir wachsen – Wege zum Platinum Chapter 29
Ownership 30
G.O.D. is in the details 31
Expertenrunde 33

Changing the Way…… 33
Der wichtigste Punkt am Samstag 34
Sprecherbiografien 35
Chaptergründungen – Basis für Wachstum 42
Film-Awards-Gewinner 2018/19 44
12. D-A-CH Konferenz mit Dieter Lange 46
Anmeldung: 12. D-A-CH Konferenz 47
The Westin Grand München – Meetingräume 48
Angebot: Seminare Storytelling-Marketing 51

Meine Erwartungen an & Ziele für die Konferenz

Zu welchen Herausforderungen möchte ich Antworten erhalten?

Was sind meine Ziele für die Konferenz?

Mit welchen Personen möchte ich ein 4-Augen-Gespräch führen und mit welchem Ziel?

Weitere Anmerkungen zu meinen Erwartungen & Zielen:

„Nicht bloß reden, es wirklich tun“

Liebe Direktorin, lieber Direktor, liebes Mitglied,

wir tun es! Jeden Morgen treffen sich in unserem Netzwerk Menschen, die einander weiterhelfen wollen und dies auch wirklich tun. Wo gibt es diesen Willen zur Hilfsbereitschaft noch im täglichen Leben? Wir verändern auf diese Art und Weise, wie Unternehmer weltweit Geschäfte machen. Dieser Mehrwert ist gar nicht hoch genug einzuschätzen, oft vergessen wir sogar, wie besonders dieser Ansatz ist.

Bei uns heißt es weder „Geiz ist geil“, noch gibt es die vorherrschende Ellbogenmentalität. Wir machen Geschäfte auf Augenhöhe und leisten einen wichtigen Beitrag, um die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Wir helfen Unternehmern und Menschen weiter, nicht nur auf einer rein geschäftlichen Basis. BNI ist mehr, hier ist Raum für persönliche Weiterentwicklung, für echte Freundschaften. Wir bringen Menschen zusammen. Mit unserem Tun haben wir eine direkte Auswirkung auf die Gesellschaft und auf die Welt, in der wir leben wollen und dessen müssen wir uns immer bewusst sein.

Erstmals haben wir unsere jährliche Konferenz auch für Mitglieder geöffnet. Wir wollen allen BNI-Unternehmern die Gelegenheit bieten, sich einerseits weiteres Wissen zum Netzwerken anzueignen und andererseits den Austausch zwischen Direktoren und Mitgliedern weiter fördern. Beziehungsaufbau ist einer unserer Kernwerte und bei unserem neuen Mitgliedertag gibt es ausreichend Gelegenheit dafür.

Aus der Masse herausragen und auf sich aufmerksam machen, ist nicht immer einfach. Eine ideale Möglichkeit, sich vom Mitbewerb abzugrenzen, ist, sich mit persönlichen Geschichten hervorzutun – Stichwort Storytelling. Wie das funktioniert, erzählt uns ein echter Experte in diesem Fachgebiet: Dr. Nikolaus Förster, Herausgeber des impulse-Magazins, wird uns wichtige Anregungen geben, wie wir Storytelling für uns und unser Unternehmen umsetzen können.

Wir wünschen euch eine spannende Zeit und viele interessante Kontakte und Gespräche bei der D-A-CH Konferenz 2019.

Harald Lais
Nationaldirektor
Deutschland & Österreich

Michael Mayer
Nationaldirektor
Deutschland & Österreich

Danja Vogel
Nationaldirektorin
Schweiz

Botschafter der Region – 550 aus 14.500!

Botschafter der Region 2019

Herzlichen Glückwunsch,

als Partnerdirektor und Teilnehmer der nationalen Konferenz 2019 in München verleiht dir das Nationalbüro für die nächsten zwölf Monate den Titel „Botschafter der Region“.

Der Titel „Botschafter der Region“ wird immer für zwölf Monate – vom 1. Mai bis zum 30. April des folgenden Jahres – an Unternehmer verliehen, die als Partnerdirektoren im regionalen BNI-Team andere Unternehmer unterstützen und zudem durch den Besuch der nationalen Konferenz für den Wirtschaftsraum D-A-CH zur überregionalen Vernetzung der Chapter und Mitglieder beitragen.

Sinn und Nutzen des Botschafters der Region 2019

Als „Botschafter der Region 2019“ zeigst du all deinen Gesprächspartnern, dass du nicht nur ein besonderer Unternehmer bist, sondern auch ein Netzwerker, der aktiv an seiner Fähigkeit arbeitet, bessere Geschäftschancen für alle Beteiligten zu realisieren. Präsentiere dich in den nächsten zwölf Monaten in deiner Region und auch in Regionen, die du besuchst, bewusst als Botschafter der Region. Deine Chancen, Empfehlungen und Geschäfte von den Mitgliedern aus deiner Region zu bekommen, werden steigen, weil du immer mehr zu einem Knotenpunkt für andere Mitglieder wirst und deine Sichtbarkeit deutlich erhöhst.

Vielen Dank und viel Erfolg wünschen
Danja, Michael und Harald

Experten

Wir haben eine Reihe von Experten unter uns, die über BNI-Erfolgswissen verfügen. Dieses Fachwissen möchten wir gerne mit allen Teilnehmern teilen. Bei dieser D-A-CH Konferenz stehen dir am Samstagnachmittag über 40 Experten Rede und Antwort. Du erkennst die Experten an der speziellen „Expertenschleife“. Hier findest du eine Übersicht der Experten mit ihrem jeweiligen Thema.

Themengruppen:

Kerngruppen & neue Chapter starten

Neue Mitglieder für bestehende Chapter gewinnen

Mitglieder in bestehenden Chaptern halten

Team entwickeln (mehr Personen im Team und Kompetenz im Team steigern)

Allgemeine Themen (Strategie, Marke, Kultur, Führung, Prozesse, Fokus etc…)

1. **Präsentationen mit Ergebnis – wie aktiviere ich mein Publikum**
   Christian Anger (Region Potsdam)
2. **Mediale Sichtbarkeit durch die BNI Foundation**
   Kevin Barber (Region Südwest)
3. **Wow-Effekt-Workshop**
   Markus Bischof (Region Schweiz)
4. **Umgang mit kritischem Chapter – vom Frühstücks-Club zum BNI-Team**
   Laurence Droz und *Peter Blum (Region Koblenz-Trier)*
5. **Mitgliederausschuss Wordings**
   Michael Bühren (Region Nordwest)
6. **Das Besuchererlebnis durch Besucherbetreuer**
   Holger Eckardt (Region Nordwest)

7. **Persönlichkeitsmodelle beim Chapteraufbau und Chapterausbau einsetzen**
   Robert Erler (Region Berlin-Brandenburg Ost)
8. **Aufbau/Ausbau eines erfolgreichen PD-Teams**
   Jens Fiedler (Region Südost)
9. **Zielplanung für Chapter – zeiteffektiv und erfolgreich**
   Sabine Frigge (Region Südwest)
10. **Mindset und Begeisterung als Katalysator im Aufbauprozess**
    Mandy Gille (Nationalbüro)
11. **Als neuer PD in einem Chapter mit eigenen Regeln**
    Sigrid Gleisner (Region Tirol)
12. **Chapter spielerisch stärken – wie du aus dem Sommerloch ein Sommer-Hoch machst**
    Stefan Gössler (Region Steiermark-Burgenland)
13. **BNI U – Zeit für deine Fragen**
    Ralf Hartmann (Nationalbüro)
14. **Wie kann ich durch das Amt des Besucherbetreuers profitieren**
    Mathias Heuberger (Region Hannover)
15. **Kurzpräsentation: erfolgreich Instruktionen an mein Vertriebsteam geben!**
    Stefan Imhof (Region Hamburg-Lübeck)
16. **Aufgaben und Rollen im Chapter optimal verteilt – eine persönlichkeitspsychologische Betrachtungsweise**
    Sabrina Koch (Region Tirol)
17. **Chapter mit Vision – Thing big, think global!**
    Harald Kotterer (Region Oberösterreich)
18. **Teamaufbau und Teamführung**
    Gerhard Kriszt (Region Niederösterreich)
19. **Chapterwiederaufbau (Regrowth)**
    Karin Ladler (Region Niederösterreich)
20. **Geber, Tauscher & Nehmer – Warum „Wer gibt, gewinnt!“ nicht immer funktioniert**
    Harald Lais (Nationaldirektor)
21. **Durchführung, Sinn und Nutzen von Super-Chapter-Frühstücken in der Region**
    Dennis Leißing (Region Nordwest)

22. **Wachstum kleiner Chapter über Einstellung und Haltung**
Nicolai Lennartz (Region Wiesbaden)

23. **Building Community im BNI-Chapter**
Enrico Maggi (Region Tirol)

24. **Wie du als PD über gutes Präsentieren noch mehr Anerkennung und Standing bekommst**
Frederik Malsy (Region Wiesbaden)

25. **Wie komme ich durch Power 1-2-1 zu den gewünschten Kontakten**
Michael Mayer (Nationaldirektor)

26. **Aufbau großer Chapter**
Marc Ulrich Meier (Region Nordwest)

27. **Mehr Sichtbarkeit als PD-Z**
Uwe Möller (Region Südwest)

28. **Körpersprache beim Netzwerken**
Christian Morgenweck (Region BNI-Mitte)

29. **Regionale Besuchertage**
Michael Morgott (Region Südbayern)

30. **Sicheres Auftreten durch Auswahl der richtigen Kleidung**
Carola Nahnsen (Region Nordwest)

31. **Wie, bzw. woran erkenne ich Konflikte im BNI-Chapter und wie gehe ich damit um**
Dieter Niedermair (Region Tirol)

32. **Mehr Erfolg mit dem Mentorenprogramm**
Daniel Oster (Region Koblenz-Trier)

33. **Dos and Don´ts für erfolgreiche Besuchertage**
Thomas Pöhler (Region Südwest)

34. **Einsatzmöglichkeiten der Member Traffic Lights**
Roland Reckerzügl (Region Südwest)

35. **Ownership übertragen – ins Tun kommen**
Marcus Rutzky (Region Niederösterreich)

36. **Wie bringe ich (m)ein Chapter auf Wachstumskurs**
Thomas Schumski (Region Nordwest)

BNI D-A-CH KONFERENZ 2019 * 10./11. MAI 2019 #BNI2019DACH

37. **BNI-Barcamps in den Regionen**
Jan Theofel (Region Berlin-Brandenburg Ost)

38. **Besuchertage erfolgreich im Team umsetzen**
Bernd Trappmaier (Region Niederösterreich)

39. **Proven Expert – Best Practise, Einführung und Umsetzung im Chapter und in der Region**
René Tzschoppe (Region Berlin Brandenburg Ost)

40. **BNI-Marke und Medien – Schulung und Betreuung der Web- und Medienkoordinatoren**
Karlheinz Uhl (Region Südbayern)

41. **Besucher Follow-Up**
Jochen Ulbing (Nationalbüro)

42. **Wie du mit nur fünf Minuten Zeitinvestition einen Unterschied von Eur 60.000,- bewirkst**
Gunther Verleger (Region Stuttgart/Ludwigsburg-Ulm)

43. **Erst fühlen, dann füllen – Kleine Chapter stabilisieren und zum Wachstum bringen**
Rabea Verleger (Region Stuttgart/Ludwigsburg-Ulm)

44. **BNI mittels Geschichten für Gäste greifbar machen**
Christoph Wanna (Region Niederösterreich)

45. **Schlüsselfaktoren, um Unternehmerteams von „klein“ auf „groß“ wachsen zu lassen**
Brigitte Wasgott (Region Niederösterreich)

46. **PD ist kein Assistent des Chapters**
Lena Weibel (Region Wiesbaden)

47. **Aktiv- & 7-Monatsgespräche**
Josef Wimmer (Region Niederösterreich)

Das BNI-Business-Partner-Programm

So steigerst du deine Sichtbarkeit und Vernetzung in der gesamten D-A-CH Region. Die Anmeldemöglichkeit zum Business-Partner-Programm für die D-A-CH Konferenz 2020 ist seit 1. Mai möglich.

Die D-A-CH Konferenz ist die nationale Convention für alle Partnerdirektoren aus ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz. Diese Menschen sind die am besten vernetzten Unternehmer aus ihren jeweiligen BNI-Regionen. Seit 2019 wurde die Veranstaltung um einen Mitgliedertag ergänzt.

Durch Sichtbarkeit bei und Kontakt mit diesen BNI-Enthusiasten hast du die Möglichkeit, dein Angebot – weit über die eigentliche Veranstaltung hinaus im gesamten deutschen Sprachraum – bekannt zu machen und wertvolle Geschäftskontakte zu knüpfen.

- Präsentiere dein Unternehmen und dein Angebot branchenexklusiv.
- Zugang zu einem Netzwerk von Geschäftsführern und Entscheidern aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und weiteren Ländern.
- Mache unsere besten Netzwerker zu deinen besten Empfehlungsgebern.
- Starke mediale Präsenz durch Veröffentlichungen von Fotos von und mit Mitgliedern am Meeting Point, der Fotowand, der Bühne etc.
- Beim Awards Dinner freuen wir uns, dich an unserem Partnertisch zu begrüßen. Mittendrin erlebst du die Faszination der BNI-Welt selbst.

Nutze die Möglichkeit als Gold-, Platin- oder Diamantpartner, dein Unternehmen im Rahmen der D-A-CH Konferenz zu präsentieren und Kontakte mit den besten Netzwerkern bei BNI zu knüpfen, z.B. durch

- Präsenz in den Konferenzmedien (analog und digital)
- Messestände, Infopoint, Vortrag
- Fotowand, Infomaterial, Konferenztaschen, Lanyards,…
- Hotel-Check-Out, Durchsagen, Gutscheine,…

Information und Kontakt:
Jochen Ulbing
jochen.ulbing@ulbingconsulting.at
+43 (0) 664 968 974 2

Zeitplan – Freitag, 10. Mai 2019

*Durch das Programm führt **Frederik Malsy.***

Beginn	Ende	Inhalt	Sprecher
07:30		Registrierung & Netzwerken	
07:45	08:15	Orientierungssession	Michael Morgott
09:00	09:10	Begrüßung	Frederik Malsy
09:10	09:30	Changing the Way the World Does Business	Harald Lais Michael Mayer Danja Vogel
09:30	09:50	CEO-Präsentation	Graham Weihmiller
09:50	10:30	Storytelling-Marketing: Wie Sie mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnen	Nikolaus Förster
10:30	11:10	Kaffeepause & Networking	
11:10	12:40	Storytelling-Marketing: Wie Sie mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnen	
12:40	14:05	Mittagspause & Networking	
14:05	15:25	Storytelling-Marketing: Wie Sie mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnen	
15:25	16:00	Kaffeepause & Networking	
16:00	17:30	Round Table	
17:30	18:45	Netzwerken	
18:45	19:00	Abschluss & wichtigster Punkt	Frederik Malsy

4-Augen-Gespräche

Freitag, 10. Mai 2019

Wann	Gesprächspartner	Treffpunkt	Bemerkung
Frühstück			
Kaffeepause			
Mittagspause 1			
Mittagspause 2			
Kaffeepause			
Netzwerken			
Nach Ende 1			
Nach Ende 2			

Notizen

Changing the Way the World Does Business

Danja Vogel, Harald Lais & Michael Mayer

Notizen zum Vortrag:

CEO-Präsentation

Graham Weihmiller

Notizen zum Vortrag:

Storytelling-Marketing: Wie Sie mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnen

Dr. Nikolaus Förster

Notizen zum Vortrag:

Der wichtigste Punkt am Freitag

Notizen zum Feedback der Teilnehmer. Notiere hier 1 bis 3 Punkte, die du in den nächsten 72 Stunden umsetzen wirst bzw. mit deren Umsetzung du beginnen wirst:

Steigern auch Sie Ihren Umsatz
mit Kundenbewertungen!

Mit ProvenExpert.com sammeln Sie schnell und einfach aussagekräftiges Feedback Ihrer Kunden und präsentieren es zusammen mit Ihren Bewertungen anderer Plattformen auf einem Profil und Bewertungssiegel, sowie direkt in den Google-Suchergebnissen – und werben so mit Ihrem guten Ruf.

Jetzt kostenlos starten:
www.ProvenExpert.com/BNI

EXKLUSIV FÜR BNI-MITGLIEDER
Partnerangebot auf Ihr Wunschpaket*

*Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem BNI-Chapter-Ansprechpartner.

Proven Expert
It's All About Trust

Unternehmen, die uns vertrauen:

Barmenia Versicherungen
ENGEL&VÖLKERS
Gothaer
Postbank
SwissLife

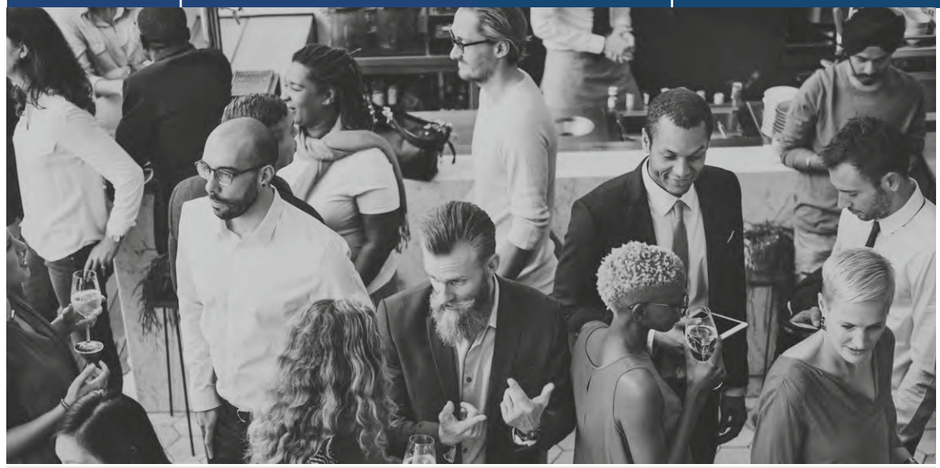
Zeitplan – Samstag, 11. Mai 2019

*Durch das Programm führen **Enrico Maggi, Frederik Malsy** und **Luna Mittig.***

		BALLSAAL		
Beginn	Ende	Inhalt	Sprecher	
07:00	08:30	PD-Chapter-Frühstück (nur nach Voranmeldung)		
08:30	09:00	Netzwerken		
08:45		Saaleröffnung		
09:00	09:05	Begrüßung		
09:05	09:45	Passion – People – Processes	Harald Lais Michael Mayer Danja Vogel	
09:45	10:20	CEO-Präsentation	Graham Weihmiller	
10:20	10:30	Vorstellung Vorträge Nachmittag		
10:30	11:10	Kaffeepause & Networking		
11:10	11:45	BNI Community – Mit Leidenschaft und Passion, Unternehmer zu BNI-Fans machen	Enrico Maggi	
11:55	12:25	Grenzenlos – Leidenschaft, Kernwerte & Engagement	Laurence Droz	
12:25	13:45	Mittagspause		
13:45	14:25	Hurra, wir wachsen – Wege zum Platinum Chapter	Mario Öhlinger	
14:35	15:20	Expertenrunde		
15:20	15:50	Kaffepause & Netzwerken		
15:50	16:20	Changing the Way...	Kevin Barber	
16:20	16:45	Abschluss & wichtigster Punkt		
18:30		Sektempfang & anschließend Awards Dinner		

Zeitplan – Samstag, 11. Mai 2019

*Durch das Programm führen **Enrico Maggi, Frederik Malsy** und **Luna Mittig.***

GARMISCH-PARTENKIRCHEN		ATLANTA - *englischsprachige Vorträge*			
Inhalt	Sprecher	Inhalt	Sprecher	Beginn	Ende
					
Kaffeepause & Networking				10:30	11:10
Von Null auf 76 – Chapteraufbau mit Momentum	Marc Ulrich Meier	The power of VISION	Jessica Gomplewicz-Milot	11:10	11:45
Von Ankern und Robotern	Nicolai Lennartz	CEO-Präsentation	Graham Weihmiller	11:55	12:25
Mittagspause				12:25	13:45
Ownership	Karin Ladler Marcus Rutzky Lena Weibel Josef Wimmer	G.O.D. is in the details	Bharat Daga	13:45	14:25

4-Augen-Gespräche

Samstag, 11. Mai 2019

Wann	Gesprächspartner	Treffpunkt	Bemerkung
Frühstück			
Netzwerken			
Kaffeepause			
Mittagspause 1			
Mittagspause 2			
Kaffeepause			
Netzwerken			
Nach Ende 1			
Nach Ende 2			

Notizen

Passion – People – Processes

Danja Vogel, Harald Lais & Michael Mayer

Das BNI-Jahr – Rückblick & Ausblick

Was ist geplant?

Veranstaltungen 2019–2020

- Oktober 2019 – Regionale Besuchertage
- 06.-09.11.2019 – Global Convention – Warschau (gc19.bni.com)
- 03.-09.02.2020 – Internationale Netzwerkwoche
- 15.-16.05.2020 – D-A-CH Konferenz 2020 – Düsseldorf

Projekte 2019–2020

- Preisanpassung 2019
- Strategie 2025
- Kooperation impulse-Magazin
- Kooperation ProvenExpert

Technologien 2019–2020

- BNI U
- BNI Engage
- BNI-Connect-Mobile-App (Nutzbarkeit EDs)
- Fachgebietsliste im BNI Connect
- Online-Bewerbungen & -Verlängerungen

Notizen zum Vortrag:

Wir sagen Danke!

Danke an die Mitglieder des Nationalen-Trainer-Teams für 37 Direktorentrainings!

- **Guido Augustin**
- **Markus Bosdorf**
- **Michael Bühren**
- **Derk Bukatz**
- **Robert Erler**
- **Ralf Hartmann**
- **Ingo Karsch**
- **Frederik Malsy**
- **Rolf Neijman**
- **Gunther Verleger**
- **Brigitte Wasgott**
- **Roberto Wendt**
- **Wolfgang Meinert**
- **Nicolai Lennartz**
- **Raphael Stenzhorn**

Danke an unsere Franchise-Partner für die erfolgreiche Zusammenarbeit!

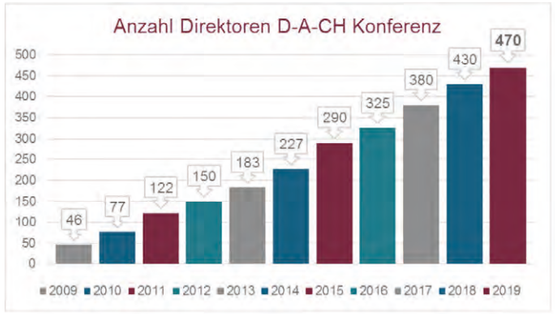
Weiterhin viel Erfolg:

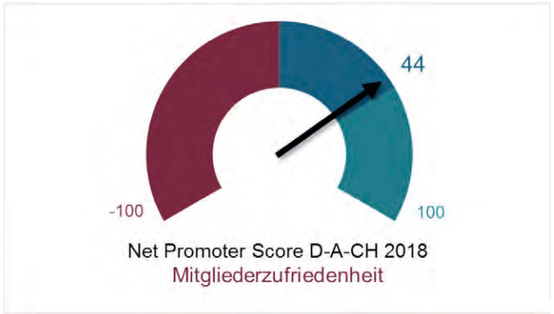
- **Corinna Schachner (Tirol)**
- **Benedikt Grütz (Kassel)**

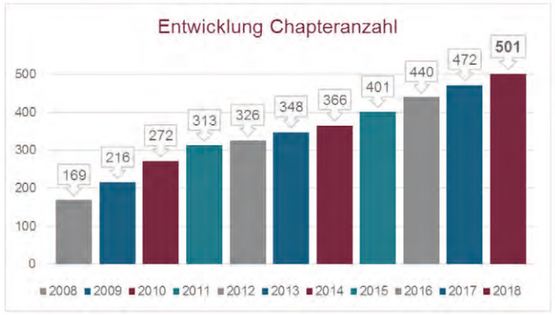
Willkommen im Team:

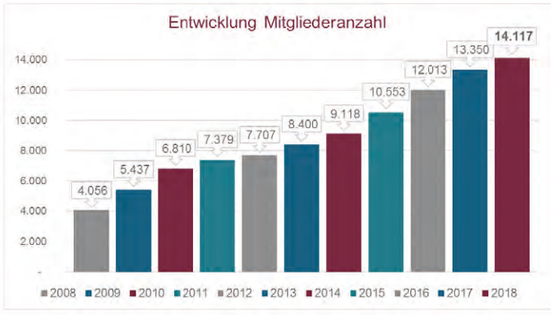
- **Stefan Milas & Michael Saez Cano (Kassel)**

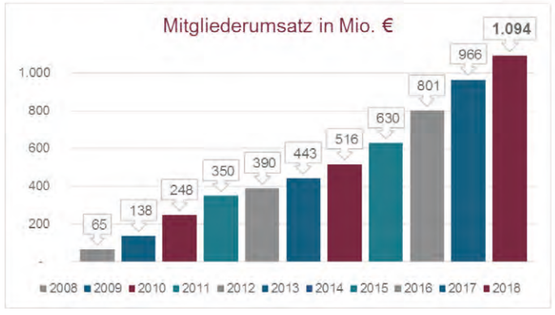
Danke an alle BNI-Direktoren und -Mitglieder für die ausgezeichneten Ergebnisse!

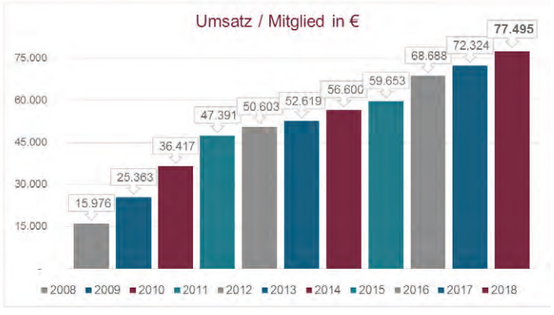












Anmeldung Global Convention

1.300 Anmeldungen 95 Teilnehmer aus D-A-CH 36 Messestände

Wann: **06.-09. November 2019**
06.-07. November 2019 – Mitgliedertage

Wo: **DoubleTree by Hilton & Convention Center Warschau (Polen)**

Anmeldung: **gc19.bni.com**

CEO-Präsentation

Graham Weihmiller

Notizen zum Vortrag:

BNI Community – Mit Leidenschaft und Passion – Unternehmer zu BNI-Fans machen

Enrico Maggi

Notizen zum Vortrag:

Von Null auf 76 – Chapteraufbau mit Momentum

Marc Ulrich Meier (Raum Garmisch-Partenkirchen)

Notizen zum Vortrag:

The power of VISION

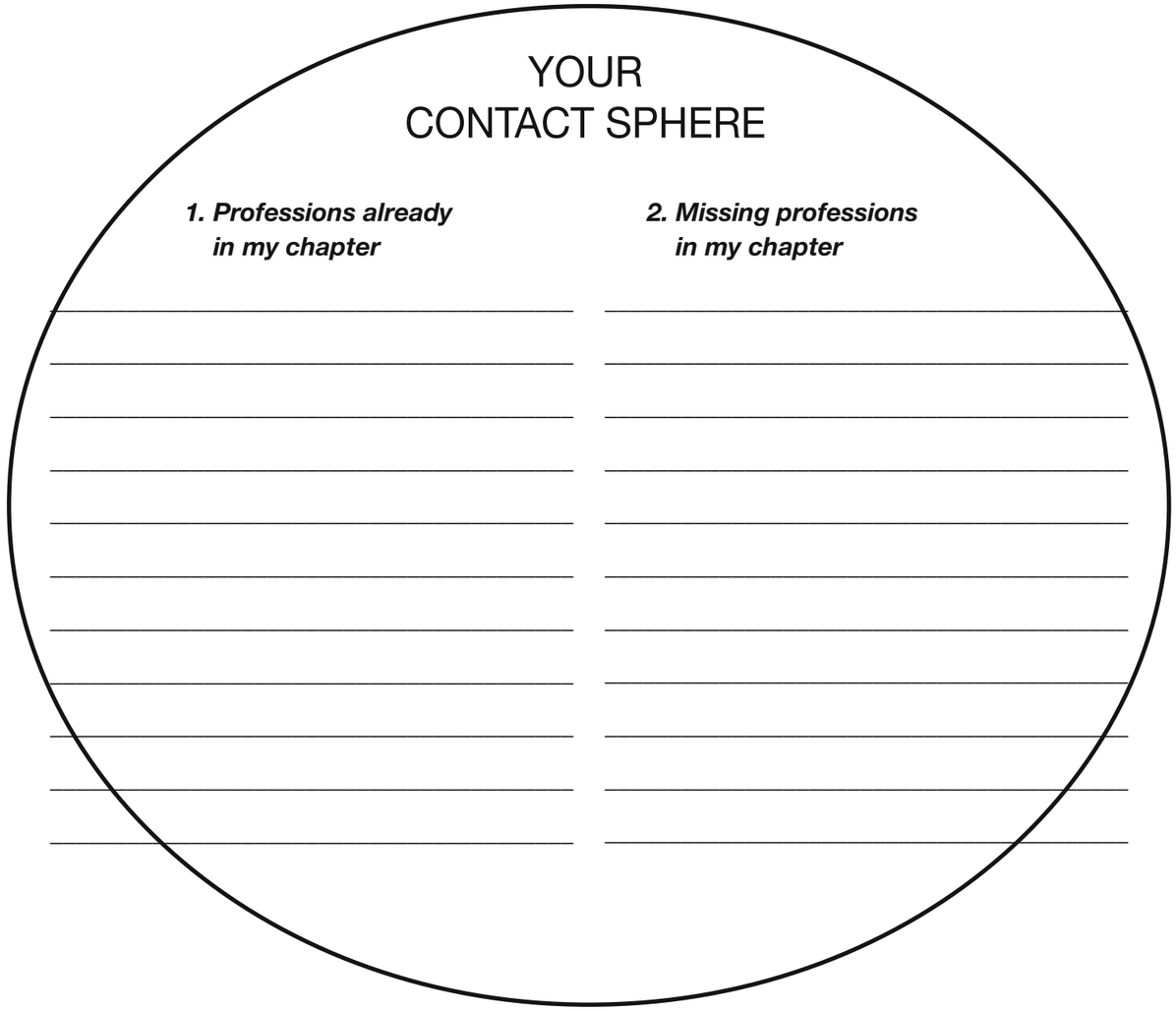
Jessica Gomplewicz-Milot (Raum Atlanta)

1. Why are you in BNI?

2. What is your personal story?

3. What is your vision of your chapter in 1 year? In 2 years?
Why will your members follow your vision – What's in it for them?

Who will be your best partners?



The 12 strategies to find visitors: Which ones will you choose?

On a general basis, from 10 people you invite -> 4 will be interested and say „Yes, I will come to the meeting“ -> 2 will effectively come to the chaptermeeting ->1 will join.

Where to find visitors?

1. Reinvite visitors who have already seen your chapter.

2. Visit others BNI chapters and while giving your presentation, ask:
   We are looking for _____(say just one profession) to join our chapter:
   Do you know a great_____ to whom we can give some business to ?

3. If you are a member of other professionals clubs, ask them to come and visit.

4. Visit trade shows and professional fairs with 3 members of your chapter
   (it’s more fun and it’s easier!). Tell every person you talk to:
   We are looking for a good _____ to whom we can give some business:
   Can you recommend a great professional?

5. LinkedIn, Facebook: Who is a master of those networks and can get in touch with the people needed?

6. Your clients

7. Your providers

8. Your personal sphere: family members, neighbors, friends, parents at school

9. At your sports club…

10. In restaurants and shops near the venue: Take business cards you see near the cash register and ask them for a referral for a good _____ to whom you can give some business.

11. Only focus on one profession for one week and ask all the people you meet:
    Do you know a good _____ to whom we can give some business?

12. Take the yellow pages and your phone!

Grenzenlos – Leidenschaft, Kernwerte & Engagement

Laurence Droz

Notizen zum Vortrag:

Von Ankern und Robotern

Nicolai Lennartz (Raum Garmisch-Partenkirchen)

Notizen zum Vortrag:

CEO-Präsentation

Graham Weihmiller (Raum Atlanta)

Notizen zum Vortrag:

Hurra, wir wachsen – Wege zum Platinum Chapter

Mario Öhlinger

Notizen zum Vortrag:

Ownership

Karin Ladler, Marcus Rutzky, Lena Weibel, Josef Wimmer (Raum Garmisch-Partenkirchen)

Notizen zum Vortrag:

G.O.D. is in the details

Bharat Daga (Raum Atlanta)

Notizen zum Vortrag:

Expertenrunde

Experte:

Thema:

Notizen:

Changing the Way.....

Kevin Barber

Notizen zum Vortrag:

Der wichtigste Punkt am Samstag

Notizen zum Feedback der Teilnehmer. Notiere hier 1 bis 3 Punkte, die du in den nächsten 72 Stunden umsetzen wirst bzw. mit deren Umsetzung du beginnen wirst:

WIE SIE MIT UNVERWECHSELBAREN GESCHICHTEN KUNDEN GEWINNEN

JETZT anmelden unter impulse.de/akademie

- Stellen Sie sich vor, jemand besucht Ihre Website und kennt Sie danach nicht nur, sondern vertraut Ihnen auch
- Stellen Sie sich vor, Sie könnten nicht nur behaupten, dass Sie innovativ sind und Qualität liefern, sondern Sie könnten dies zeigen – über packende Geschichten

Im 2-Tagesseminar „Storytelling-Marketing“ lernen Sie, welche Geschichten Sie für Ihr Marketing nutzen können und wie Sie sie mitreißend erzählen.

impulse.de/akademie

impulse akademie

Sprecherbiografien

Nachfolgend die Biografien der BNI-Sprecher:

Kevin Barber hat 2005 sein erstes Chapter gegründet und verantwortet jetzt 43 Chaptern mit 1.400 Mitgliedern und einem PD-Team von über 50 Personen. Im Südwesten wurde seitdem mehr als 500 Mio. Euro Umsatz generiert. Er hat BNI-Treffen in 31 Ländern besucht, um für seine BNI-Kunden ein starkes internationales Netzwerk aufzubauen. Kevin spricht regelmäßig auf internationalen Konferenzen über das Thema „Connecting The World“ und „Changing The Way The World Does Business“ und ist Gründer der BNI Foundation D-A-CH. 2017 wurde er auf Vorschlag von Ivan und Beth Misner zum Chairman der BNI Foundation Worldwide ernannt.

Bharat Daga ist seit elf Jahren bei BNI und Co-Exekutivdirektor der Region Pune East & North in Indien. In seiner Region ist die Mitgliederanzahl von 147 im Jahr 2013 auf über 1.450 im Jahr 2018 angewachsen. Eine Steigerung um das 10-fache in fünf Jahren. Bharat möchte ich seinem Vortrag jene Inhalte teilen, die geholfen haben, ein deratiges Wachstum zu erzielen. Bharat ist nationaler Trainer und Gebietsdirektor und unterstützt dabei viele andere Regionen in Indien. Darüber hinaus fungiert er auch weltweit als internationaler Trainer und Workshopleiter. Er liebt den Prozess „Regrowth & Relaunch“, mit dem er zeigt, wie Chapter ihre Mitgliederanzahl wieder erhöhen können.

Laurence Droz ist gemeinam mit Peter Blum Exekutivdirektorin für die Regionen Koblenz-Trier. Nach 25 Jahren als Hotelmanagerin in Frankreich, Italien und der Schweiz gründete sie ihr eigene Firma und verhalf Unternehmern zu mehr Erfolg im Verkauf und Management. Dadurch kam Laurence in Kontakt mit BNI, bis Ende Dezember 2018 war sie Exekutivdirektorin der Region Süd-West in der Schweiz. 2015 gründete sie das erste Schweizer Hall of Fame-Chapter, dem weitere 12 folgen sollten. Vier davon genießen heute Platinum-Status. In der Romandie steigerte sie die Mitgliederanzahl von 47 auf 700 Mitglieder. Ihr Geheimnis? Leidenschaft, grenzenlose Energie, positive Einstellung und „No Limits“.

Jessica Gomplewicz-Milot ist in Paris geboren und aufgewachsen. Durch den neuen Job ihres Mannes verschlug es die Familie mit zwei Kindern im Dezember 2007 nach Bordeaux. In einer Stadt, in der sie niemanden kannte, hatte Jessica ein klares Ziel: Sie wollte als Finanzberaterin mit Empfehlungen Erfolg haben, so wie in Paris. Aus diesem Grund entschied sich Jessica, das erste BNI-Chapter in Bordeaux aufzubauen – so wurde sie Mitglied und Gebietsdirektorin in einer Person. 2010 besuchte sie in Birmingham ihre erste europäische BNI-Konferenz und „verliebte“ sich so richtig in BNI, in die Kernwerte, die Philosophie und die Tradition. 2011 kaufte sie die Franchise-Rechte für Bordeaux. Seit 2019 fungiert Jessica als Nationaldirektorin für Frankreich.

Karin Ladler besuchte 2012 einen regionalen Besuchertag. Gerade in der Gründungsphase besuchte sie diese „weitere“ Netzwerkveranstaltung ohne große Erwartungen. Danach war klar: BNI stellt eine tolle Chance dar. Und das hat nicht nur ihre unternehmerische Weiterentwicklung, sondern auch sie als Mensch verändert. BNI – wo Werte gelebt und Geschäftspartner zu Freunden werden. Ihr Erfolgsgeheimnis: Legt man dir Stolpersteine in den Weg, baue damit eine Treppe. Auch das kann man mit Spaß machen.

Harald Lais ist seit 2008 mit Michael Mayer Nationaldirektor für Deutschland und Österreich. Als Systemanalytiker gründete Harald Lais bereits mit 24 Jahren sein erstes Unternehmen. Er ist begeisterter Turnier-Pokerspieler und Bücherwurm. Er verbringt die Wochenenden am liebsten mit seiner Familie und lebt mit seiner Frau Natalia und seinen Söhnen Tim und Max in München. Sein Motto: „Immer besser werden – lieber Fortschritt mit Fehlern als Stillstand in Perfektion.“ Changing the Way the World Does Business bedeutet für ihn, Menschen dabei zu helfen, Geschäfte zu machen, bei denen alle Beteiligten Gewinner sind und Hände gereicht werden.

Nicolai Lennartz hat BNI 2012 als Besucher kennengelernt und war zunächst skeptisch. Erst ein knappes Jahr später folgte der Einstieg. Zunächst als Mitglied, innerhalb weniger Monate als Partnerdirektor. Seit 2016 leitet er zusammen mit Frederik Malsy die Region Wiesbaden und das Kompetenzzentrum für Empfehlungsmarketing in Wiesbaden in Zusammenarbeit mit der Marke Asentiv. Bei BNI engagiert sich Nicolai zusätzlich als nationaler Trainer für den Bereich „Chapter-Support“. Bis zu seinem Einstieg als Exekutivdirektor arbeitete er bei der Buchhandlung Hugendubel, seit 2003 in führender Position mit der Verantwortung für knapp 200 Mitarbeitern in 16 Fillialen.

Enrico Maggi wurde 2010 zu seinem ersten BNI-Frühstück eingeladen. Der Funke sprang zwar über, dennoch blieb er dem System gegenüber äußerst skeptisch und rebellisch. Es dauerte knapp drei Jahre, bis er die Philosophie und die Kraft von BNI wirklich verstand. Die BNI-Region Tirol ist seither nicht nur sein Job, sondern seine Lebensmission und Leidenschaft. Changing the Way the World Does Business bedeutet für ihn, dass seine Tochter Tamina in einer Welt groß werden soll, in der werteorientierte Unternehmer mit einer „Wer gibt, gewinnt!“-Mentalität, einen Mehrwert für die Gesellschaft schaffen.

Michael Mayer ist zusammen mit Harald Lais Nationaldirektor für Deutschland und Österreich und zusätzlich Exekutivdirektor für die Region Wien. Nach seiner Ausbildung zum Agrarkaufmann übernahm er den elterlichen Landwirtschaftsbetrieb und gründete ein Recyclingunternehmen 30 km südlich von Wien. Er ist Vater eines Sohnes und einer Tochter und wohnt mit seiner Familie in Wien. Sein Motto lautet: „Alles ist möglich.“
Changing the Way the World Does Business bedeutet für ihn, dass Unternehmer werteorientiert auf Basis von „Wer gibt, gewinnt!“ und Handschlagqualität miteinander Geschäfte machen.

Frederik Malsy – Als Schauspieler für Improvisationstheater ist die Bühne sein Zuhause, als Speaker und Experte für strategisches Empfehlungsmarketing nutzt er diese Bühne, um seinen Kunden dabei zu helfen, außergewöhnliche Geschäfte zu realisieren und ein spektakuläres Leben zu führen. Als internationaler Keynote-Speaker gewann er 2015 den „Gesamtsieger-Award“ des Speaker-Slams in New York mit seinem Vortrag „Inspiration statt Irritation“. Die BNI-Region Wiesbaden und auch Asentiv leitet er gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Nicolai Lennartz und einem tollen Team sehr aktiver Partnerdirektoren.

Marc Ulrich Meier ist Gebietsdirektor für die Region Recklinghausen und seit drei Jahren BNI-Mitglied. In 20 Jahren als erfolgreiche Führungskraft erlebte er immer wieder oberflächliche Beziehungsgeflechte in Netzwerken und es motiviert ihn, eine neue Art von Beziehungsqualität im Business zu etablieren. Mit dem Chapter Euregio (Bocholt) gründete Marc Ulrich Meier das mit inzwischen 76 Mitgliedern größte BNI-Unternehmerteam in der D-A-CH Region. Seit 1.1.2019 ist er Asentiv-Partner in der Region Nordwest (Münster/Westf.) und trainiert heute erfolgreich Unternehmer im strategischen Netzwerken.

Luna Mittig ist Leiterin und Gründerin der Akademie für Musical ACT CENTER Nürnberg und selbst seit über 20 Jahren u.a. als, Schauspielerin, Moderatorin und Sprecherin sowie Eventmanagerin aktiv. Als spezialisierter Vocal Coach trainiert sie funktionale Stimmbildung und Techniken aus der Bühnenausbildung mit dem gezielten Bezug auf die individuellen Anforderungen, sei es für Sänger oder im Business-Bereich, wie z.B. für Lehrer, Seminarleiter, Telefonagenten etc. Seit acht Jahren Mitglied in der BNI-Region 42 Nürnberg ist sie seit fünf Jahren PD-T mit dem Schwerpunkt Präsentationstrainings.

Mario Öhlinger – Bei der Gründungsveranstaltung des Chapters Fächer im Jahr 2005 in Karlsruhe entschied er sich ganz spontan für eine Mitgliedschaft bei BNI. Ab dem Moment ging es mit seinem Raumausstatterbetrieb steil bergauf. Mittlerweile generiert er über 65% des Umsatzes aus den Empfehlungen seines Unternehmerteams. 2012 wurde er Partnerdirektor, im Januar 2013 übernahm er als Gebietsdirektor die Verantwortung für die Region Karlsruhe, seit 2017 ist er als Gebietsdirektor für 1.390 Mitglieder in der Gesamtregion Südwest verantwortlich. Sein Highlight sind die drei Platinum-Chapter, sowie die 3 Hall of Fame Chapter in der Region.

Marcus Rutzky lernte BNI vor zehn Jahren kennen und ist seit sechs Jahren Mitglied im Unternehmerteam Primus in Tulln (Niederösterreich), das in den letzten zwei Jahren um 48 % gewachsen ist. BNI ist für ihn das perfekte Marketinginstrument in einer Branche die großen Schwankungen und Mitbewerb unterliegt. Neben Umsätzen sind ihm die Freunde besonders wichtig, die er durch BNI gefunden hat. Changing the Way the World does Business bedeutet für ihn: nicht nur die „andere Art“ Geschäfte zu machen und anderen zu helfen, Geschäfte zu machen, sondern auch Freunde zu finden, die langfristig Geschäfts- und Empfehlungspartner werden und sind.

Danja Vogel ist als BNI-Nationaldirektorin verantwortlich für die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein. 2006 kam sie als Mitglied zu BNI mit dem Ziel, für einen Personaldienstleister eine neue Filiale aufzubauen. Dies funktionierte dank zahlreicher Empfehlungen hervorragend, worauf sie sich kurze Zeit später als BNI-Partnerdirektorin engagierte. Sie begann Chapter aufzubauen und zu unterstützen – so wurde ihr Feuer für BNI entfacht. Das Motto „Wer gibt, gewinnt!“ bewährt sich für Danja in jeder Beziehung und bei BNI seit über 13 Jahren. Seit Dezember 2018 ist sie nebst Unternehmerin auch Mutter von Sohn Josh.

Lena Weibel ist geschäftsführende Gesellschafterin von talking tables Konzeptcatering. Mit ihrem 50-köpfigen Team liebt sie es, maßgeschneiderte Eventlösungen für Businesskunden und Hochzeitspaare zu bieten. Die besondere Auszeichnung „Great Place to Work“ zu gewinnen und der Welt zu erzählen, wie wundervoll und leidenschaftlich Konzeptcatering sein kann, das ist ihre Vision. Ihr Motto lautet: Good Vibes only! Changing the Way the World Does Business bedeutet für sie: Geschäfte werden nicht zwischen Titeln und Positionen, sondern zwischen Menschen gemacht – People business ist das Zauberwort!

Graham Weihmiller ist seit 2014 Geschäftsführer von BNI und Direktor der BNI Foundation. Davor war er Geschäftsführer eines Hauspflegedienstes mit mehr als 250 Standorten in den USA. Graham ist Absolvent der Harvard Business School (MBA) und des Colleges von William & Mary (BBA). Er ist zertifizierter Franchise Executive und Mitglied der internationalen Franchise Association. Graham hat an zwei Ironmans und sieben Marathonläufen teilgenommen und den Gipfel des Kilimanjaros in Tansania bestiegen. Gemeinsam mit seiner Frau Sarah, einer Kindernotärztin, hat er drei Kinder und lebt in Charlotte.

Josef Wimmer hatte im Mai 2011 zum ersten Mal Kontakt mit BNI. Eingeladen wurde er zu einem Vorgründungstreffen von einem Bekannten. Da in dieser Gruppe seine Berufssparte aber bereits besetzt war, ließ er sich sofort auf eine Interessentenliste setzen. Seit mehr als sechs Jahren ist er nun begeistertes Mitglied. Für ihn war sofort klar, dass BNI mit seiner Vision ein Garant für langfristige und gute Zusammenarbeit ist. Nebenbei profitiert die eigene Persönlichkeitsentwicklung und es entstehen viele neue, wertvolle Freundschaften.

Sprecherbiografie

Dr. Nikolaus Förster

Dr. Nikolaus Förster ist leidenschaftlicher Unternehmer und grandioser Geschichtenerzähler. Der Herausgeber des Unternehmermagazins impulse war jahrelang Chefredakteur und hat Erfahrung darin, auch in scheinbar ganz gewöhnlichen Firmen packende Storys zu finden und aus Texten das Beste herauszuholen. Seit 2013 schreibt er nicht nur über Unternehmer – er ist selbst einer.

Geplant war das nicht. Nach einer Promotion über Storytelling steigt Dr. Nikolaus Förster 1999 in die Welt der Wirtschaft ein, entwickelt in Hamburg die „Financial Times Deutschland“ mit, macht Karriere als Reporter und Kommentarchef, geht als Stipendiat nach Harvard. 2009 wird er impulse-Chefredakteur und mitverantwortlich für sämtliche Wirtschaftstitel von Gruner + Jahr: FTD, Capital, Börse Online und Business Punk. 2013 wagt er den Schritt in die Freiheit: Als impulse der Stecker gezogen werden soll, fasst er den mutigen Entschluss, das Magazin im Zuge eines Management-Buy-outs selbst zu übernehmen. Er gründet einen eigenen Verlag, die Impulse Medien GmbH, mit zurzeit mehr als 40 Mitarbeitern. Der Schritt sorgt 2013 in der Medienbranche für großes Aufsehen: Während die großen Verlage weiter unter Druck sind, nimmt sich der junge mittelständische Verlag in den Folgejahren die Freiheit, sämtliche Regeln der Branche zu brechen und das zu beherzigen, was im Kern die Grundlage nachhaltigen Wachstums ausmacht: Er setzt auf eine hohe Qualität der Angebote, ein engagiertes, unternehmerisch denkendes Team und eine herausragende Kundenbindung.

2015 gründet Förster die impulse-Akademie. Nun kann er das in das Seminarprogramm einfließen lassen, was ihn über Jahre geprägt hat: den Fokus auf Kommunikation, seine Erfahrung als Führungskraft im Konzern, die jahrelange Auseinandersetzung mit Best-Practice-Fällen und seine eigene unternehmerische Erfahrung. 2015 erscheint sein Bestseller „Mein größter Fehler. Bekenntnisse erfolgreicher Unternehmer“. Mehr als 10.000 Unternehmer profitieren heute von impulse, indem sie die besten Ideen aus anderen Branchen auf ihre eigene Firma übertragen und dadurch zum Teil fünf- und sechsstellige Summen mehr umsetzen oder sparen (www.impulse-zahlt-sich-aus.de).

Lassen Sie sich inspirieren von den Ideen des Unternehmers aus Hamburg, der sich über Jahre hinweg mit erfolgreichen Geschäftsmodellen auseinandergesetzt hat und jetzt das auf sich selbst anwendet, was er seinen Lesern stets empfohlen hat: Best Practice für den Mittelstand.

Chaptergründungen – Basis für Wachstum

Über 49 neue Gründungen im Zeitraum von 1. April 2018 bis 31. März 2019 freuen wir uns in der D-A-CH Region. Jene Personen, die hauptverantwortlich dafür waren, möchten wir hier, mit einer namentlichen Erwähnung und bei der Konferenz mit einem speziellen Chaptergründungs-Pin gerne hervorheben. Wir gratulieren ganz herzlich.

Region	Chaptername	Gründer (PD/GD/ED)
Berlin-Brandenburg Ost	BNI Delfin Berlin	Thomas Meisner
Berlin-Brandenburg Ost	BNI Fuchs Berlin	Torsten Goebel
Bremen	Este BNI Harsefeld	Andrea Möhle
Bremen	Teufelsmoor BNI Osterholz-Scharmbeck	Andrea Möhle
Erfurt	BNI 3Klang	Mandy Gille
Erfurt	Friedenstein	Mandy Gille
Hamburg	Cassia (Hamburg-Finkenwerder)	Olaf Schrape
Hannover	BNI Marie Curie (Hildesheim)	Frank Menzel
Jena	Jena Paradies	Mandy Gille
Mainfranken	Amarone	Peter Kaiser
Mainfranken	Regent 97228	Werner Freund & Wolfgang Thoma
Mecklenburg	Meer-Business	Nadine & Roberto Wendt
Mitte (Schweiz)	BNI Raurica (Pratteln)	Steffen Herbert
Mitte (Schweiz)	BNI Solothurn (Solothurn)	Steffen Herbert
Mitte (Schweiz)	BNI Spalentor (Basel)	Steffen Herbert
Niederösterreich	BNI Champion (Melk)	Doris Mock
Niederösterreich	BNI Disco (Tattendorf)	Christoph Wanna
Nord-Ost Niedersachsen	Felicitas (Soltau)	Corinna Werner
Nordwest	Wersa (Ahlen)	Britta Deuwerth
Nordwest	Euregio (Bocholt)	Marc Ulrich Meier
Nordwest	Tausend Feuer (Gelsenkirchen)	Michael Bühren
Nordwest	Westmünsterland (Borken)	Michael Bühren
NRW Mitte	Dumeklemmer	Godehard Mansfeld
NRW Mitte	Nachtigall	Stephan Reiter & Dennis Stanitzki
NRW Mitte	Schloß Schwansbell	Uwe Falkenberg & Mario Cocco
NRW Mitte	St. Viktor	Mario Cocco
Rheinland	BNI Kaiserstadt (Aachen)	Katja Lambricht
Rheinland	BNI Königswinter	Michael Philippi
Rheinland	Düsseldorf	Katja Lambricht
Saarbrücken	Saar-Hütte (Völklingen)	Andreas Hegmann
Steiermark-Burgenland	Sonnenland	Stefan Gössler & Dietmar Csitkovits
Stuttgart	BNI Alpha (Esslingen)	Rabea & Gunther Verleger
Südbayern	BNI Azurit (Schongau-Peiting)	Hartmut Fischer
Südbayern	BNI Onyx (München)	Michael Morgott
Südbayern	BNI Servus (Gersthofen)	Gregor Grimm & Manfred Grosse
Süd-Ost (Schweiz)	BNI Schwarzwasser (Schwarzwasserbrücke)	Martin Calori
Südost	Heldenstadt (Leipzig)	Jens Fiedler
Südost	Katharina von Bora (Grimma)	Walter Stuber
Südost	Via Imperii (Altenburg)	Sven Doberitzsch
Südwest	BNI Europabrücke (Kehl)	Barbara Hölscher-Busam
Südwest	BNI Goldstadt (Pforzheim)	Thomas Pöhler
Südwest	BNI Hohenbaden (Baden-Baden)	Domenico Tagliamonte
Suisse-Romande	BNI Chablais (Monthey)	Laurence Droz
Suisse-Romande	BNI Gros-de-Vaud (Echallens)	Philippe Chappatte
Suisse-Romande	BNI Jura Bernois - Bienne (Sonceboz)	Laurence Droz
Suisse-Romande	BNI La Côte - Morges (Lavigny)	Laurence Droz
Suisse-Romande	BNI United Geneva (Genève Praille)	Laure Mercier
Tirol	Silberberg	Enrico Maggi
Zwickau	Göltzschtal (Auerbach)	Andreas Schlosser & André Seifert

Falls auch du ein Chapter gründen möchtest, dann kannst du alle Chaptergründer 2018/2019 am abgebildeten Pin erkennen. Sprich die erfolgreichen Chaptergründer an und hole dir wertvolle Tipps, damit du nächstes Jahr auch dazugehörst.

Film-Awards-Gewinner 2018/19

Region: Koblenz-Trier
Einreicher: Peter Blum
Titel: **Wie BNI funktioniert am Beispiel großer Unternehmergruppen aus der Region Koblenz & Trier**
https://youtu.be/MtNz1xBYCi0

Region: Niederösterreich
Einreicher: Corinna Pernitsch
Titel: **Die Vision der Zukunft – BNI Altersheim**
https://youtu.be/nQCPImzw0Os

Region: Oberösterreich
Einreicher: Stefan Brunbauer
Titel: **BNI Enns: Wer erfolgreich ist, darf Ernst auch 'mal zuhause lassen**
https://youtu.be/HmXTBylFBt4

Region: Südost
Einreicher: Jens Fiedler
Titel: **BNI – mehr als nur Geschäftskontakte**
https://youtu.be/HtuvzzZHxBA

Region Tirol
Einreicher: Enrico Maggi
Titel: **3. BNI Tyrol Glacier Brunch**
https://youtu.be/jj28AO2q4RUw

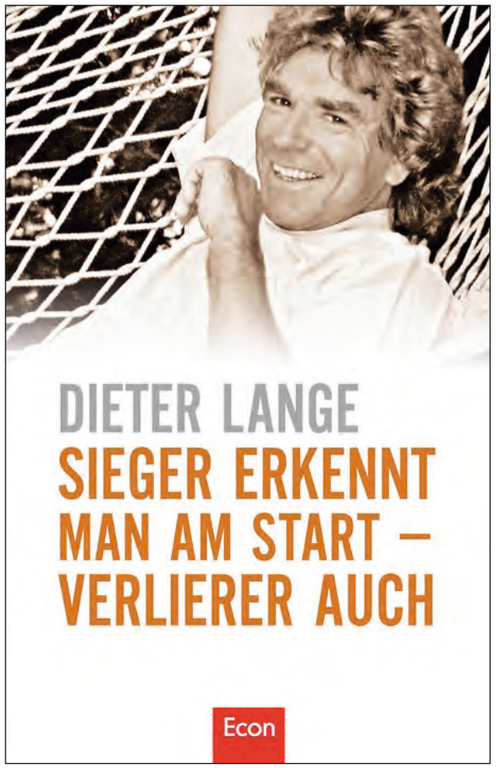
Region Tirol
Einreicher: Enrico Maggi
Titel: **BNI Community**
https://youtu.be/AaRiuP__CUo

Region: Wiesbaden
Einreicher: Frederik Malsy
Titel: **Erfolgreich Netzwerken in Wiesbaden**
https://youtu.be/vR70mlbZ3pk

Film-Award DACH 2019/20

Alle Details zum neuen Film-Award gibt es auf unserer Website: https://bni.de/de/Filmaward

12. D-A-CH Konferenz mit Dieter Lange



Dieter Lange studierte Betriebswirtschaftslehre und Psychologie und verbrachte viele Jahre mit ethnischen Studien verschiedener Kulturen. Er verfügt über breite Erfahrung aus der Wirtschaft als Produktmanager sowie als Marketingmanager und verbindet stets westliches Wissen mit östlichen Weisheiten. Er zählt zu jenen seltenen Top-Führungskräfte-Trainern, von denen entscheidende Impulse für Veränderungen in Unternehmen ausgehen. Dieter Lange stimuliert besonders durch seine positive und optimistische Art – geht jedoch auch Konflikten in Veränderungsprozessen nicht aus dem Weg.

Dieter Lange ist seit 20 Jahren gefragter Referent, Trainer und Coach für Führungskräfte- und Verkaufsseminare, u. a. bei Bayer, Bertelsmann, Gruner & Jahr, IWC, Lindt & Sprüngli, Novartis, Siemens, Unilever und für viele andere Konzerne in Europa, Asien und den USA. Er ist Coach von Spitzenmanagern und Vorständen in mehreren europäischen Top-Unternehmen.

Sein Vortrag auf der D-A-CH Konferenz 2020 widmet sich dem Thema **„Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch!“**. Wir scheitern nicht an der Realität, sondern an unseren subjektiven Wahrnehmungen, verhärteten Vorurteilen und überzogenen Erwartungen. Dabei entscheidet vor allem die richtige Perspektive über Erfolg und Misserfolg: „Sieger erkennt man bereits am Start“, behauptet Toptrainer Dieter Lange und rät: „Wer ein Problem lösen will, muss sich erst einmal von dem Problem lösen“. Wie das geht, verrät er uns 2020 in Düsseldorf. Wir freuen uns schon jetzt auf seinen spannenden Vortrag.

12. D-A-CH Konferenz

Schon jetzt den Termin 2020 vormerken:

15./16. Mai 2020 Düsseldorf

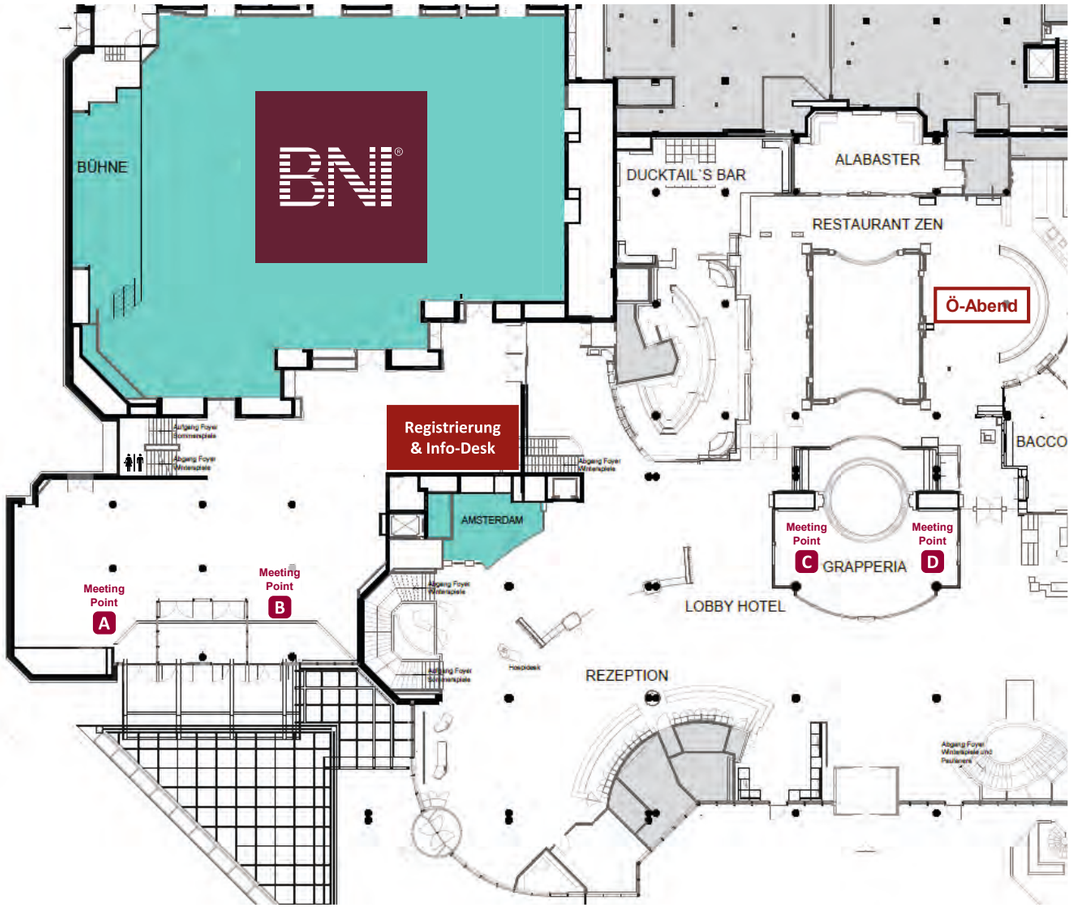
mit Dieter Lange

Jetzt schon anmelden unter:

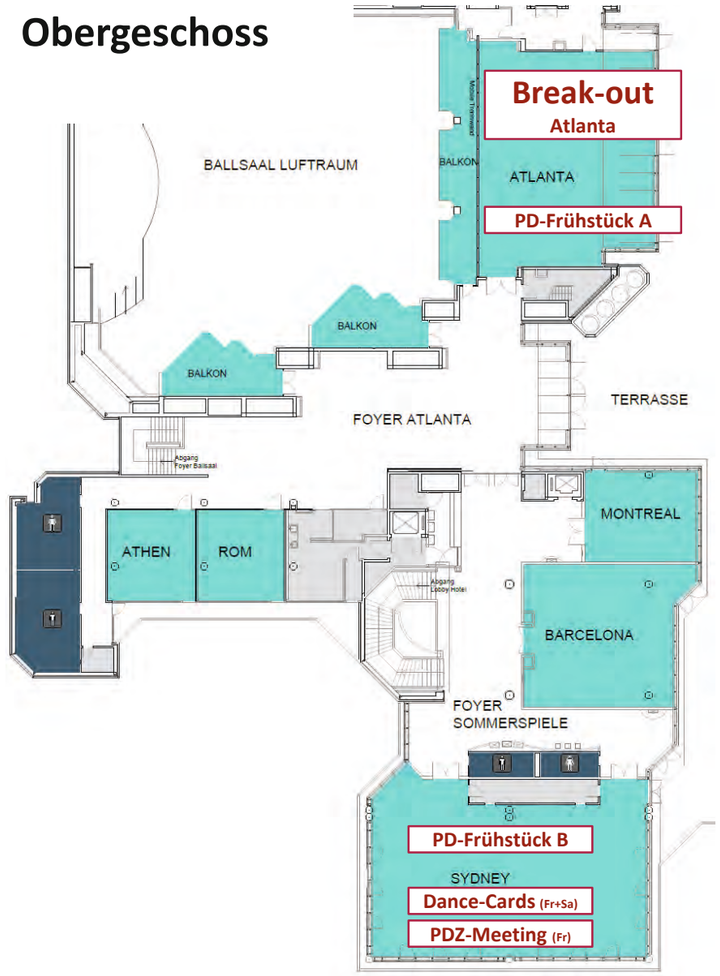
www.bni.de/login
Benutzername: Veranstaltungen
Passwort: anmeldung

The Westin Grand München
Arabellastraße 6 | D-81925 München

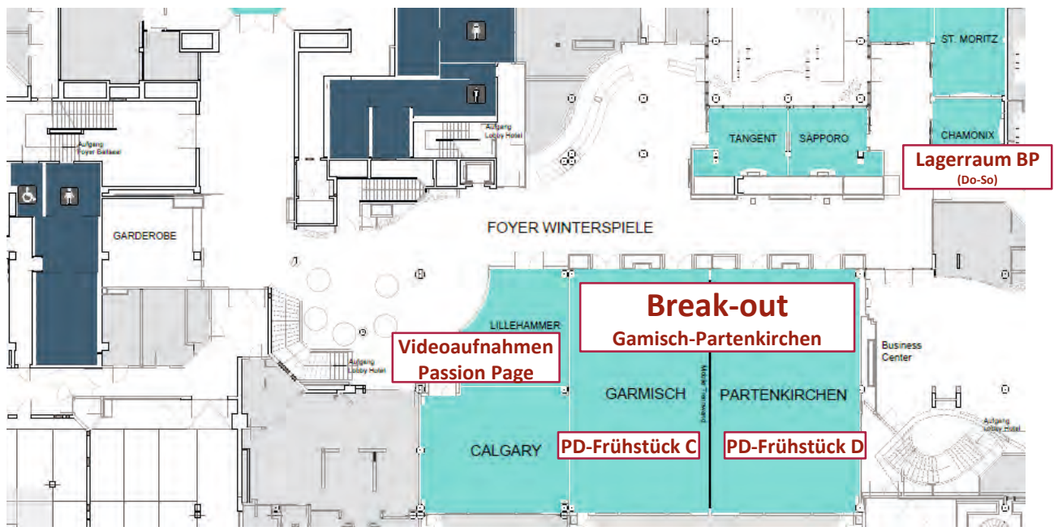
Erdgeschoss



Obergeschoss



Untergeschoss



Weitere Notizen

Angebot: Seminare Storytelling-Marketing

Wie Sie mit unverwechselbaren Geschichten Kunden gewinnen. In den 2-Tagesseminaren lernen Sie, welche Geschichten Sie für Ihr Marketing nutzen können und wie Sie diese mitreißend erzählen.

HAMBURG
13./14. Juni 2019
08./09. August 2019
07./08. November 2019
05./06. Dezember 2019

STUTTGART
26./27. September 2019

MÜNCHEN
01./ 02. Juli 2019
10./11. Oktober 2019

PREISE:
Heft-Abonnenten: 1.272 EUR€
Normalpreis: 1.590 EUR€

IHR REFERENT:
Dr. Nikolaus Förster

ZEITEN: zweitägige Veranstaltung
Tag 1: 12:00 bis 18:00 Uhr
Tag 2: 09:30 bis 16:00 Uhr

TEILNEHMER:
max. 12 Personen

Anmeldungen direkt beim impulse-Stand und unter https://akademie.impulse.de/

2019

D-A-CH KONFERENZ

MÜNCHEN, DEUTSCHLAND

10.– 11. MAI

Impressum

Konferenzhandbuch zur D-A-CH Konferenz 2019 von Business Network International

Herausgeber
Michael Mayer, Harald Lais, Nationaldirektoren Österreich und Deutschland
Danja Vogel, Nationaldirektorin Schweiz
+49 (0) 711 169 161 87
info@bni-no.de
www.bni.de · www.bni.swiss

Chefredaktion
Robert Nürnberger
+43 (0) 1 308 646 124
r.nuernberger@bni-no.de

Mitarbeit
Eva Furlan, Katrin Schramm

Gestaltung und Satz
Karlheinz Uhl, Uhl Werbeagentur GmbH
+49 (0) 821 380 43
info@uhl-werbeagentur.de

Lektorat
Marlene Trendl
Dolmetscherin, Übersetzerin, Sprachtrainerin
+43 (0) 664 636 545 4
info@mtrendl.com

Druck
Druckerei Classen, Inh. Jürgen Grünitz e.K.
+49 (0) 211 789 887
kontakt@druckereiclassen.de