

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, Sie heute wieder zu unserem Online-Newsletter der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft begrüßen zu dürfen.



Vielleicht kämpfen Sie auch noch ein wenig mit der Zeitumstellung?

Eigentlich sollte die Umstellung von der Sommer- auf die Winterzeit ein Grund zur Freude sein - vor allem für Langschläfer. Sie dürfen sich über eine Extrastunde freuen, die sie im Bett verbringen können. Doch trotz der geschenkten 60 Minuten klagen viele Menschen beim Wechsel zur Winterzeit über Probleme.

Wie auch immer: Ich hoffe, Sie gehören nicht dazu und wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre unseres Newsletters.

Ihre Stefanie Funk

Lesen Sie heute:

1. [Mit dem Prozessmanager aus der Krise?](#)
2. [Worauf es bei einem guten Vortrag wirklich ankommt](#)
3. [Warum Rhetorik und Schlagfertigkeit?](#)
4. [Je flacher das Land, desto geringer der \(Frauen\) Lohn](#)
5. [Seminare mit Durchführungsgarantie](#)
6. [Impressum](#)

Mit dem Prozessmanager aus der Krise?



„Wir werden unser Prozessmanagement verbessern und uns verstärkt um den Vertrieb kümmern“ – so die Aussage eines gestandenen Mittelständlers auf die Frage, wie er sein Unternehmen aus der Krise führen will. Der fränkische Unternehmer steht damit nicht allein: Rund 43% der bayerischen Mittelständler setzen in der Krise auf die Lösung „Beschleunigung und Straffung aller Prozesse“ und „Verstärkte Vertriebsarbeit“. Dies zeigte eine im Frühjahr 2009 durchgeführte Studie von [Substanz – Das Unternehmernetzwerk e.V.](#) (vgl. Abb.1).

Mittelständische Unternehmen wollen Ihre Situation verbessern, durch...



Abbildung 1

„Für die Weiterbildung bleibt dies nicht folgenlos“, formuliert NAA-Trainer Walter Kolbenschlag. Seiner Meinung nach ist die Verbesserung der Unternehmensleistung in Bezug auf Flexibilität, Qualität und Effizienz ein entscheidender Erfolgsfaktor vieler Unternehmen, die sich in einem harten Wettbewerb um Kunden und Märkte befinden. Die Leistung eines Unternehmens ist das Ergebnis seiner Prozesse, denn in den Prozessen wird die Wertschöpfung für die Kunden erbracht. Prozesse und Prozessmanagement sind daher wichtige Struktur- und Führungselemente einer erfolgreichen Organisation.

Wandel von der Funktions- zur Prozessorientierung

Eine konsequente Umsetzung dieser Erkenntnisse bedingt allerdings einen Wandel des Unternehmens von einer Abteilungs- und Funktionsorientierung zu einer Prozessorientierung. Damit wird eine spezielle Form der übergreifenden Steuerung von Prozessen notwendig.

Klassische Prozesse sind bereichsübergreifende Handlungsketten, die quer durch die Funktionen der Organisation laufen. Diese Prozesse müssen über die ganze Kette hinweg einheitlich gesteuert werden und bedingen daher eine eigene Führungsrolle: den Prozessmanager. Schon in den ersten Monaten des Jahres 2010 wird die Nürnberger Akademie daher ihr Programm erweitern. Für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Projekt-, Prozess-, Qualitäts-, und IT-Management wird der Lehrgang „Zertifizierter Prozessmanager“ angeboten. Vermittelt werden die wichtigsten Methoden, Arbeitstechniken und Instrumente eines systematischen und professionellen Prozessmanagements, die sich bereits in der Praxis bewährt haben. Zusatzvorteil für Unternehmen: Aufgrund der hohen Qualität ist die Weiterbildungsmaßnahme zertifiziert und wird mit staatlichen Mitteln aus dem Konjunkturpaket II sehr großzügig gefördert.

Falls Sie sich für diesen zertifizierten Lehrgang interessieren, so nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf: <mailto:service@naa.de>

Worauf es bei einem guten Vortrag wirklich ankommt



Der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt! Es ist wichtig zu wissen, dass es bei einem überzeugenden Auftritt lediglich zu 49 Prozent auf das eigene Fachwissen ankommt, zu 51 Prozent aber Äußerlichkeiten entscheidend sind. An diesen 51% gilt es zu feilen. Es kommt nicht auf den Standpunkt an, sondern darum, wie man ihn vertritt. Zu allererst sollte das natürlich mit einem gerüttelten Maß an Sicherheit passieren. Also beim nächsten Vortrag Blickkontakt halten, auf aufrechte Körperhaltung, eine positive Mimik und eine gleichbleibende Lautstärke der Stimme achten.

Zu Beginn der Präsentation die Arme seitlich hängen lassen und Anfang und Ende der Rede auswendig lernen. Ein Vortrag wirkt nur dann richtig, wenn die Anwesenden eingebunden werden. Viele weitere Tipps und Tricks um an Ihren 51% zu arbeiten, können Sie [hier erfahren...](#)

Warum Rhetorik und Schlagfertigkeit?



Warum kommen die Menschen in mein Rhetorikseminar oder in mein Schlagfertigkeitseminar? Die erste Antwort lautet in etwa so: "Ja ich möchte besser reden können vor Publikum." Darauf die nächste Frage: "Warum wollen



Sie besser reden können?" Antwort: "Damit ich die Menschen leichter von meinem Anliegen überzeugen kann."
 Darauf die nächste Frage: "Und warum wollen Sie die Menschen leichter von ihrem Anliegen überzeugen?"
 Antwort: "Dann komme ich schneller zu meinem gewünschten Ergebnis" Frage: "Warum wollen Sie schneller zu
 ihrem gewünschten Ergebnis kommen?" Antwort: "Dann werde ich erfolgreicher in meiner Arbeit." Frage: "Warum wollen Sie
 erfolgreich in Ihrer Arbeit werden?" Antwort: "Die Leute schauen dann zu mir auf." Frage: "Warum wollen Sie, dass die Leute zu
 Ihnen aufschauen?" Antwort: "Ja dann fühle ich mich besser!"

Hinter allem, was Sie tun, wenn Sie lang genug nachfragen, werden Sie am Ende immer dieselbe Antwort bekommen: Alles was
 Sie tun im Leben, tun Sie, um in letzter Konsequenz etwas an Ihren Gefühlen zu ändern. [Matthias Pöhm in Aktion](#)

Gefühle wie Sprachlosigkeit, Scham, Nervosität, Unsicherheit etc. sollen künftig nicht mehr auf dem Plan stehen: [Wie das zeigen wir Ihnen hier...](#)

Je flacher das Land, desto geringer der (Frauen) Lohn

Frauen verdienen in Deutschland durchschnittlich immer noch weniger als ihre männlichen Kollegen – vor allem wenn sie auf dem
 Land wohnen. Dies zeigt eine aktuelle Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB).

Hier die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung:

- Das allgemeine Lohnniveau in Großstädten ist für junge Beschäftigte mit niedriger oder mittlerer Qualifikation bedeutend
 höher als in ländlichen Gebieten. Dies gilt für Frauen wie für Männer.
- Unabhängig vom Arbeitsort verdienen junge Frauen bei sonst gleichen statistisch erfassten Merkmalen immer noch deutlich
 weniger als ihre männlichen Kollegen. In ländlichen Gebieten ist dieser Unterschied allerdings ausgeprägter als in
 Großstädten.
- Die unerklärte Lohnlücke zwischen jungen Frauen und Männern (die sich nicht auf beobachtete Unterschiede zurückführen
 lässt) hat sich in den letzten drei Jahrzehnten um ca. zehn Prozentpunkte verringert – in ländlichen Gebieten ebenso wie in
 den acht größten Städten Westdeutschlands.
- Die Lohndifferenz zwischen jungen Frauen und Männern in ländlichen Gebieten ist im gesamten untersuchten Zeitraum
 nahezu konstant um zehn Prozentpunkte höher als in den Großstädten. Ein ländlicher Aufholprozess ist nicht zu beobachten.
 Dies ergibt eine Analyse der letzten dreißig Jahre in Westdeutschland für Frauen und Männer im Alter von 25 bis 34
 Jahren. Die Untersuchung beschränkt sich auf Personen mit niedriger oder mittlerer Qualifikation.

[Zum IAB-Kurzbericht](#)

[Zur Frauen-Power](#)

Seminare mit Durchführungsgarantie			
Sehr geehrte Damen und Herren, für die nachfolgenden Seminare geben wir Ihnen unsere Durchführungsgarantie. Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz!			
SEMINARTHEMA	DATUM	ORT	LINK
Betriebswirtschaft kompakt I	09.-10. November 2009	Frankfurt	>>>
Marketing I	09.-11. November 2009	Nürnberg	>>>
Verhandlungs- und Verkaufsrhetorik	09.-10. November 2009	Köln	>>>
Strategien und Methoden gewinnender Gesprächsführung	12.-13. November 2009	Bonn	>>>
Emotionale Intelligenz und Sozialkompetenz	23.-24. November 2009	München	>>>
Brillante Rhetorik und Körpersprache	23.-25. November 2009	Bad Harzburg	>>>
Führen von Teams	25.-27. November 2009	Bonn	>>>
Mit Persönlichkeit überzeugen	25.-27. November 2009	München	>>>
Texten für Marketing und Vertrieb	01.-02. Dezember 2009	Nürnberg	>>>
Rhetorik für Führungskräfte	07.-09. Dezember 2009	Frankfurt	>>>
Produktmanagement I	08.-09. Dezember 2009	München	>>>
Produktmanagement II	10.-11. Dezember 2009	München	>>>
Sicher und schlagfertig sprechen und reagieren	10.-11. Dezember 2009	Frankfurt	>>>

Sichern Sie sich Ihren Seminarplatz noch heute!

Ihre Nürnberger Akademie - NAA

Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:
NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH
Dietmar Fischer, ppa.
Erlenstegenstraße 7
90491 Nürnberg
Telefon: ++49.911.919769-0
Erreichbar unter: newsletter@naa.de
Website: <http://www.naa.de>