

## Monat November

<b>Thema 1</b> 08.15 - 10.15 Uhr	<b>Thema 2</b> 10.30 - 12.30 Uhr
<p><b>Die 70-minuten Stunde</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die 12 Zeit-Blockaden</li> <li>• Das Paradox der Zeit</li> <li>• Die fünf Prinzipien zur strukturierten Veränderung</li> </ul>	<p><b>Effektive Telefon-Kommunikation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voicemail: ein strategisches Kommunikationsinstrument</li> <li>• Das „Telefon Versteckspielchen“ unterbinden</li> <li>• Den Wert der Telefonkommunikation erhöhen</li> </ul>
<p><b>Input aus der Crestcom® Video Fakultät</b></p>	<p><b>Input aus der Crestcom® Video Fakultät</b></p>
<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #fff9c4;"> <p><b>Dr. Jim Hennig</b></p> <p>Bekannt geworden ist Dr. Jim Hennig für seine Expertenkenntnisse über Führung, Produktivität und Verhandlungstechnik. Er verfügt über umfangreiche persönliche Erfahrungen sowie einen Master- und Dokortitel der Universität Purdue. Er ist der Autor des Buches <i>The Familiar Stranger</i> und des Trainingskurses „Negotiating Your Success.“ Dr. Hennig sammelte Erfahrung als Präsident von vier Unternehmen auf unterschiedlichen Gebieten.</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #fff9c4;"> <p><b>George Walther</b></p> <p>George Walther ist ein international bekannter Experte für die Verbesserung der Verkaufsleistung, für Kundenservice und für effektivere Kommunikation. Seine beliebten Bücher <i>Power Talking</i>, <i>Phone Power</i> und <i>Upside-Down Marketing</i> wurden weltweit veröffentlicht. Ausgezeichnet von der National Speakers Association für außergewöhnliche Leistungen als Redner, unterstützt George Walther andere Menschen darin, neue Gewinnchancen durch bessere Kommunikation zu generieren.</p> </div> </div>