

Starke Nerven trotz Krise

Mehr mentale Leistungsfähigkeit für Unternehmer

Ihre Referentin: *Dr. Andrea Ferber*
Führung und Verkauf im Mittelstand



Das erwartet Sie in den Webinaren

Teil 1 Krisen sind eine gute Zeit, mit Irrtümern aufzuräumen

Mittwoch, 12. Februar 2025 | 10 bis 12 Uhr

Welche Irrtümer werfen Unternehmer besser über Bord? Was nehmen sie mit? Worauf konzentrieren sie sich? Ordnung im Kopf und Struktur im Handeln sind in Krisenzeiten das wichtigste Gebot. Das Webinar erläutert die Zusammenhänge, räumt mit Irrtümern auf und bietet Ideen, wie eine tragfähige Struktur für Unternehmer und ihr Unternehmen aussehen kann.

Teil 3 Jede Krise ist eine Chance, wenn Unternehmer gut vorbereitet sind

Mittwoch, 26. Februar 2025 | 10 bis 12 Uhr

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.

Teil 2 Ängste und Befürchtungen haben Konjunktur: Suchen Sie sich bessere Freunde

Mittwoch, 19. Februar 2025 | 10 bis 12 Uhr

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. Eine Krise zwingt Sie nicht, zu scheitern, aber sie verführt Sie, aufzugeben. Wie Unternehmer dieser Gefahr am besten begegnen ist Gegenstand dieses Videos.

Teil 4 Nur die besten Verkäufer überleben die Krise und wachsen dabei

Mittwoch, 5. März 2025 | 10 bis 12 Uhr

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. Nie ist Verkaufskompetenz entscheidender als in einer Krise. Dieses Webinar bietet Anregungen, Techniken und Instrumente wie man seinen Vertrieb auf Höchstleistung bringt.

Die Wirtschaftswissenschaftlerin, Beraterin, Trainerin, Beraterin und Coach, Dr. Andrea Ferber aus Halle (Saale), arbeitet seit vielen Jahren in der freien Wirtschaft. Sie beschäftigt sich mit der multifunktionalen Überlastung in kleinen und mittleren Unternehmen. Über dieses Thema hat sie auch ein Buch veröffentlicht.

Veranstalter:



IHK Cottbus
ihk.de/cottbus

IHK Ostbrandenburg
ihk.de/ostbrandenburg

IHK Potsdam
ihk.de/potsdam

ANMELDUNG/INFORMATIONEN

ihk.de/potsdam/starkenerven2025

