

Presse-Information

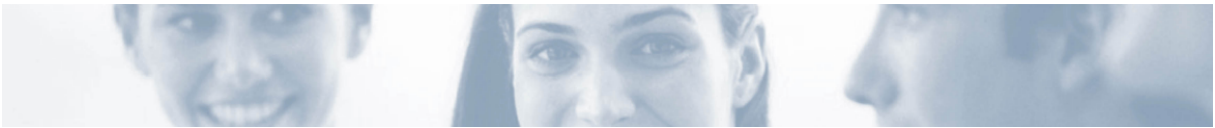
**SCHEELEN® AG und Kaltenbach Training
präsentierten Brian Tracy live:**

Managementexperte zeigt Wege zu mehr Leistung und Erfolg

Waldshut-Tiengen, 26. November 2007.– Als exklusiver Lizenzträger der Brian Tracy Learning Systems hat die SCHEELEN® AG Institut für Managementberatung und Diagnostik, Waldshut-Tiengen, gemeinsam mit Kaltenbach Training, Böbingen, den international bekannten Management- und Motivationstrainer Brian Tracy Mitte November nach Stuttgart geholt. Vor rund 350 begeisterten Teilnehmern präsentierte Brian Tracy auf der einzigen offenen Live-Veranstaltung in diesem Jahr in Deutschland die Erfolgsgesetze. Anhand gezielter und sofort umsetzbarer Handlungsstrategien zeigte der amerikanische Management-Vordenker in dem intensiven Tagesseminar Unternehmern, Führungskräften, Trainern und Beratern den Weg zur persönlichen und unternehmerischen Pole Position auf.

„Spitzenleister denken zu 80 Prozent über die Zukunft nach, während Menschen mit durchschnittlichen Leistungen sich mit Gegenwart und Vergangenheit beschäftigen“, lautet eine Erfahrung, die erklärt, warum manche Menschen erfolgreicher sind als andere. Für Erfolg und Rentabilität sind klare Zielvorstellungen entscheidend. Klarheit ist der Schlüssel zum Erfolg und bildet als „Gesetz des Vorsatzes“ nach Ansicht von Brian Tracy die wichtigste Basis für insgesamt vierzehn Gesetze, deren konsequente Anwendung zur persönlichen und damit auch unternehmerischen Effektivität und Spitzenleistung führt.

Der Erfolg stellt sich allerdings nicht automatisch ein, nur weil Zukunftsziele formuliert sind. Vielmehr sind weitere Einzelschritte notwendig, die zum Teil mit sehr viel Selbstdisziplin verbunden sind. So ist zwar der Weg des geringsten Widerstands recht bequem, erweist sich aber als größter Feind des Erfolgs. Allein durch eine Umstellung der Selbstorganisation, bei der täglich konsequent das Wichtigste und nicht das, was Spaß macht, zuerst erledigt wird, lässt sich die eigene Produktivität erhöhen. „Der Erfolg hängt davon ab, was man beschließt, als erstes zu tun. Spitzenleister tun das Wichtigste zuerst, Durchschnittsmenschen das, was ihnen Spaß macht“, ist eine These der Tracy-Erfolgsgesetze.



Aber es gilt, weitere wichtige Aspekte zu berücksichtigen, um den gewünschten Erfolg zu erreichen. Beispielsweise beweist das „Gesetz der Konzentration“, dass geschäftlicher Erfolg entsteht, wenn die besten Ressourcen gezielt auf die besten Chancen konzentriert werden. Das „Gesetz der wertvollsten Fähigkeit“ beinhaltet, dass die erfolgreichsten Menschen und Unternehmen mehr wissen als ihre Wettbewerber. Das „Gesetz der Teamarbeit“ erfordert die Fähigkeit, ein gutes Team zusammenstellen und leiten zu können, und das „Gesetz der Vorhersehbarkeit“, Zukunft und Marktgegebenheiten prognostizieren zu können. Die Einhaltung dieser und der weiteren Punkte der allgemeinen Erfolgsgesetze sind Voraussetzung für Spitzenleistungen.

Fundiert, untermauert durch zahlreiche Beispiele und gewürzt mit einer gehörigen Portion Humor trug Brian Tracy dem Motto der Veranstaltung „Erfolgsgesetze – So erreichen Sie die Pole Position“ in jeder Hinsicht Rechnung und vermittelte den Teilnehmern praxisrelevante Strategien und Denkansätze, um das eigene Potenzial für die persönliche Spitzenleistung effizient zu nutzen. Ein wesentlicher Punkt ist aber dabei zu berücksichtigen: Die Fähigkeiten und Fertigkeiten lassen sich verändern, nicht aber die Persönlichkeit. Menschen, die ihre und damit die Zukunft ihres Unternehmens erfolgreicher gestalten wollen, müssen einen Beschluss fassen, etwas zu ändern. Und sie müssen sich dieser Entscheidung verpflichten – jeden Tag.

Brian Tracy gehört zu den weltweit besten und gefragtesten Erfolgstrainern und Rednern zu den Themen der persönlichen und beruflichen Weiterbildung. Er ist Autor von 40 Büchern, die in zahlreiche Sprachen übersetzt wurden. Seine Vorträge und Seminare über Unternehmensführung, Verkauf, Selbstwertgefühl, Ziele, Strategien, Kreativität und Erfolgspsychologie führen zu unmittelbaren Veränderungen und langfristigen Ergebnissen.

Exklusiver Lizenzträger der Brian Tracy Learning Systems für den zentraleuropäischen Raum ist seit mehr als fünfzehn Jahren die SCHEELEN® AG Institut für Managementberatung und Diagnostik. Das Unternehmen setzt die Trainingssysteme und das umfassende Know-how im Bereich Führung, Verkauf und Persönlichkeit bei namhaften Kunden ein. Kooperationspartner Kaltenbach Training hilft Menschen mit Verkaufsverantwortung in mittelständischen Unternehmen mit technischen Produkten und Dienstleistungen mithilfe der „Nr. 1 Strategie im technischen Vertrieb“ mehr und zu besseren Preisen zu verkaufen.