

Unternehmen	News	Fachartikel	Stellenangebote	Whitepaper	Zur Anmeldung	Jetzt hören	
Experten	Termine	Whitepaper	Ausschreibungen				
Verbände		Webinare					
Branchenlisten		Bücher					

Rostocker Unternehmensberater holt mit Rede über Vertrauen Weltrekord nach Mecklenburg-Vorpommern | Nächster Stopp: London

Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH | 10.10.2022



Foto Dominik Pfau © Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Der 12. Internationalen Speaker Slam fand nach New York, Wien, Frankfurt, Hamburg, Wiesbaden und München am 30.09.2022 in Masterhausen statt und ist der bisher größte seiner Art. Mit 147 internationalen Teilnehmern aus 18 Nationen wurde ein neuer Weltrekord aufgestellt. Die Teilnehmer kamen u.a. aus Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich, UK, Spanien und Italien aber auch aus Afrika (Kamerun), Südamerika (Peru) und Asien (Laos) sind einige Redner angereist.

Mit seinem Vortrag "Banken, Finanzen und Vertrauen" wird Michael Köhler in der Kategorie "Wirtschaft" mit dem Excellence Award ausgezeichnet und holt den Weltrekord nach Rostock.

Der Speaker Slam ist ein Rednerwettbewerb. So wie bei den beliebten Poetry Slams um die Wette gereimt oder gerappt wird, messen sich beim Speaker Slam Redner mit ihren persönlichen Themen gegeneinander. Die besondere Herausforderung: Der Sprecher hat nur vier Minuten Zeit, sein Publikum und die fachkundige Jury -die u.a. aus einem Hochschuldekan, Autoren, Unternehmern und Verantwortlichen aus Funk und Fernsehen bestand- mitzureißen und zu begeistern. Einen Vortrag so zu kürzen, trotzdem alles Wichtige zu sagen und sich dann noch mit seinem Publikum zu verbinden, das ist wohl die Königsklasse im professionellen Speaking. Nerven wie Drahtseile brauchen die Teilnehmer sowieso, denn nach genau vier Minuten wird das Mikrofon ausgeschaltet. Die Veranstaltung wurde live und im TV übertragen.

Im Rednerwettbewerb überzeugte Michael Köhler mit seiner Rede "Banken, Finanzen und Vertrauen". Er zeigte eindrucksvoll, wie elementar wichtig es ist, gegenseitiges Vertrauen mit seinen Geschäftspartnern aufzubauen, denn dieses bildet jegliche Grundlage eines gemeinsamen und erfolgreichen Handelns. Seine Ausführungen zu seinem Thema sorgte für eine spannende Debatte und brachte das Publikum und die Fachjury zum Nachdenken. Hierfür bekam er vom renommierten Top-Speaker Hermann Scherer den Excellence Award in der Kategorie Wirtschaft verliehen.

Michael Köhler begleitet Mandanten und Geschäftspartner von der Entwicklung der Idee eines Projektes bzw. Vorhabens, über die klassische Beratung und Unternehmensberatung bis hin zur Strukturierung der passgenauen Finanzierung und Auswahl der geeigneten Kapital- und Kreditgeber.

Als ehemaliger Banker hatte er während seiner 25-jährigen Laufbahn im Vertrieb alles erlebt, was man in einer Bank und Sparkasse erleben kann. Er hat klassisch nach seiner Ausbildung am Schalter angefangen. Schnell wechselte er in die Kreditabteilung der Bank, wo er seine Leidenschaft für das Thema Finanzierung und Führung entdeckte. Da lag es nahe, dass er für mehrere Jahre auch die Leitung der Kreditabteilung für private und gewerbliche Finanzierungen übernahm. Am Ende seiner Banklaufbahn leitete er sogar vertretend gemeinsam mit seinem Vorstandskollegen die Geschicke der gesamten Bank.

Michael Köhler hat im Laufe der Zeit mehr als 2.000 Verhandlungen erfolgreich geführt und dabei selbst so viel über die Erfolgs- und Entscheidungsstrategien seiner Kunden erfahren, dass seine heutigen Kunden und Geschäftspartner genau von diesem Wissen und seinen Erfahrungen profitieren.

Durch die Teilnahme am Speaker Slam wurde ein Schweizer Unternehmer und Sachbuchautor auf Michael Köhler aufmerksam. Dieser lud ihn unmittelbar nach der Veranstaltung zur Teilnahme als Redner bei der "ASAAC 2022" der jährlichen Konferenz der Redner- und Autorenagenturen ein. Diese findet am 25.11.2022 in London statt.

Welcome
Hanseatische Projektentwicklung und
Unternehmensberatungsgesellschaft
mbH

[PROFIL BEARBEITEN](#)

Expertenprofil für Anmeldung
merken

Wechseln zu
> Michael Köhler
mk@hanse-pro.com

[JETZT BUCHEN:
PREMIUM-UNTERNEHMEN](#)



Aktivitäten

- [Tickermeldung](#)
- [News](#)
- [Produkte](#)
- [Broschüren](#)
- [Fachartikel](#)
- [Termine](#)
- [Stellenangebot](#)
- [Ausschreibung](#)

15. NOV
**DIE ZUKUNFT
VON CUSTOMER
JOURNEYS**

Timo Kohlberg
Head of Product Marketing EMEA

PLATZ SICHERN

Unternehmen
Experten
Verbände
Branchenlisten

News
Termine

Fachartikel
Whitepaper
Webinare
Bücher

Stellenangebote
Ausschreibungen

Whitepaper

Zur Anmeldung

Jetzt hören

Hier noch ein paar nützliche Tipps des Experten für die Leserinnen und Leser zur richtigen Vorbereitung eines Finanzierungsgesprächs:

In ein Vorhaben oder ein Projekt zu investieren ist auch immer eine Investition in die Unternehmerin und Unternehmer selbst. Hier zählen nicht nur die Zahlen, Daten und Fakten. Genauso wichtig, wenn nicht sogar noch wichtiger sind sowohl die Widerstandsfähigkeit und der feste Wille der Unternehmerin und des Unternehmers das Vorhaben erfolgreich umzusetzen - egal was auch kommt.

7 Tipps, die Sie bei Ihrem Vorhaben unterstützen und über Ihren Erfolg entscheiden können:

1. Seien Sie ausgeschlafen.
2. Ziehen Sie sich bitte das für Sie passende an. Die Kleidung muss zu Ihnen und zu Ihrem Vorhaben passen.
3. Haben Sie für jeden Ihrer Gesprächspartner ein ansprechendes Handout, mindestens jedoch eine Zusammenfassung Ihres Vorhabens dabei.
4. Seien Sie top vorbereitet. Sie kennen Ihr Produkt, Ihr Vorhaben und den Wettbewerb - So gewinnen Sie Aufmerksamkeit und Achtung.
5. Seien Sie unbedingt auf kritische Fragen vorbereitet und haben Sie schlaue Lösungen hierfür. Hier liegt der Schlüssel! Tun Sie die Einwände ab, kann es bei Ihrem Gesprächspartner zum einen den Eindruck erwecken Sie nehmen das Risiko nicht ernst. Zum anderen kann es auch bedeuten, Sie nehmen Ihr Gegenüber nicht ernst - Beides führt in Nichts und lässt Ihre Chancen sinken. Also seien Sie vorbereitet und gehen alle negativen möglichen Aspekte vorher selbst durch. Erarbeiten Sie jeweils praktikable Lösungsansätze. Es geht es darum zu zeigen, dass Sie selbst die Risiken erkennen und diese beseitigen wollen.
6. Sollten Zahlen und / oder das Präsentieren nicht zu Ihren Stärken gehören, dann holen Sie sich Experten an Ihre Seite, die Sie tatkräftig unterstützen. Das ist völlig ok. Auch hier zeigen Sie nur, dass Sie Ihre Schwächen kennen und sind Lösungsorientiert.
7. Der wichtigste Punkt - sein Sie immer authentisch und ehrlich - das schafft bei Ihrem Gesprächspartner das meiste Vertrauen und führt Sie zum Ziel.



Über **Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH**

Die Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatung konzentriert sich auf den gesamten Prozess von privaten und gewerblichen Projekten.