

You are here: [Home](#) / [2022](#) / [Oktober](#) / [7](#) / [Allgemein](#) / Einer der besten Redner seines Fachs

Einer der besten Redner seines Fachs

📅 7. Oktober 2022



Ehemaliger Banker holt sich Weltrekord mit Rede über Vertrauen | Nächster Stop: London

Beim 12. Internationalen Speaker Slam hat sich der Rostocker Unternehmensberater Michael Köhler am 30.09.2022 den Weltrekord geholt und wird mit seinem Vortrag „Banken, Finanzen und Vertrauen“ in der Kategorie „Wirtschaft“ mit dem Excellence Award ausgezeichnet.

Der Slam fand nach New York, Wien, Frankfurt, Hamburg, Wiesbaden und München nun 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, Großbritannien, Spanien und Italien, selbsts aus Kamerun, Laos und Peru sind einige Redner angereist.

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 auf, wie elementar wichtig es ist, gegenseitiges Vertrauen mit seinen Geschäftspartnern aufzubauen, denn dieses bildet jegliche Grundlage eines gemeinsamen und erfolgreichen Handelns. Die Ausführungen zu seinem Leitmotiv „Vertrauen schafft Vertrauen und dann hast Du Erfolg“ 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 hat es sich zu Aufgabe gemacht sowohl Privatpersonen als auch Unternehmerinnen und Unternehmer bei Ihrem Weg zum Erfolg zu unterstützen. Sein Unternehmen 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.

Michael Köhler ist gelernter Banker. Ein Vollblutbanker, wie ein Vorstandskollege mal über ihn sagte. Während seiner 25-jährigen Laufbahn hatte er im Vertrieb alles erlebt, was man in einer Bank und Sparkasse erleben kann. Er hat klassisch nach seiner Ausbildung am Schalter angefangen und Ein- und Auszahlungen gemacht, wie er sagte. 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.

In seiner Zeit als Banker hatte Michael Köhler mehr als 2.000 Verhandlungen 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. Dabei ist es ihm eine Herzensangelegenheit, partnerschaftlich auf Augenhöhe gemeinsam mit ihnen zusammenzuarbeiten. Gegenseitiges Vertrauen ist dabei für ihn eine Selbstverständlichkeit.

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.

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 bei Ihrem Vorhaben helfen 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. Fast der wichtigste Punkt – sein Sie immer authentisch und ehrlich – das schafft bei Ihrem Gesprächspartner das meiste Vertrauen und führt Sie zum Ziel.

Firmenkontakt

Hanseatische Projektentwicklung und Unternehmensberatungsgesellschaft mbH

Michael Köhler

Friedrich Barnewitz Straße 1

18119 Rostock – Warnemünde

+49 (0) 381 3676 6203

+49 (0) 381 3676 6223

info@hanse-pro.com

<http://www.hanse-projekte.com>