



Stephan Meyer

Speaker & Business Expert



“

Wer keine Vision hat,
sollte zum Arzt gehen.

Stephan Meyer

”

Stephan Meyer

Speaker & Business Expert

Guten Tag,

wir haben diese Broschüre gemacht, damit Sie sich das passende Angebot aussuchen können. Eine hochwertige Veranstaltung verdient hochwertige Beiträge. Auch für Ihre Veranstaltung ist mit Sicherheit das Richtige dabei.

Ihr
Stephan Meyer



Speaker
&
Business Expert

Inhalt

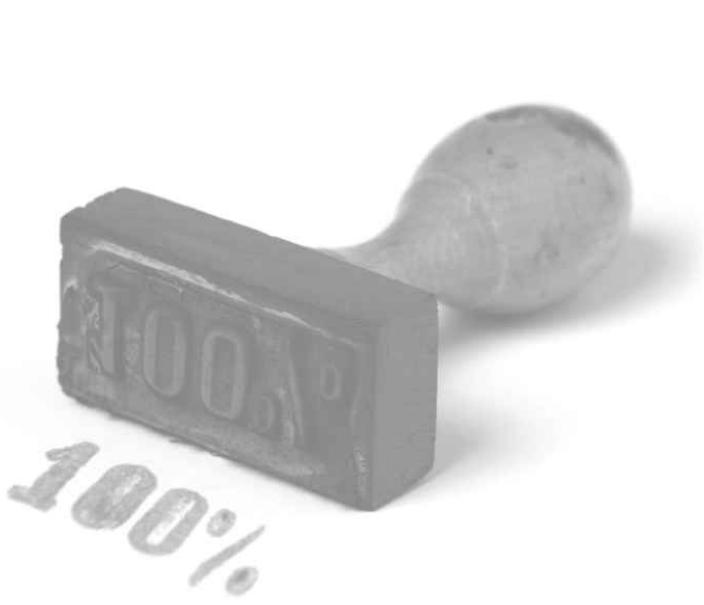
Stephan Meyer, der Zukunftsmacher **04**

Vortragsthemen

- Psychologie ohne Blabla **06**
- Der Visionär – Aufzucht und Pflege **08**
- Biete Schönheit – suche Luxus **10**
- Zukunftsforschung **12**

Stephan Meyer kennen lernen

- Zitate **13**
- Die Vita **17**
- Kunden **18**



“
Supertolle Ausstrahlung!
Sensationell, Respekt!
Mario Cacic, Bechtle AG, Schorndorf”

“
Was für eine Kreativität,
wunderbar. Ich fühle mich
inspiriert und lustvoll angeregt.
Jiris Anna Tanner, Partnerin, in due, Basel”



Stephan Meyer, der Zukunftsmacher

Der Redner

Inspiration und Motivation – ein Regelbrecher mit einer ungewöhnlichen Umsetzungsphilosophie.

Die Regeln verändern.

Vielen gilt er als ein respektloser Rebell, als Querdenker in Sachen Unternehmensstrategien, Corporate Foresight und Krisenmanagement, als einer, der „heilige Kühe“ gern in Frage stellt.

Sein Credo: Spielregeln sind zum Verändern da. Eingefahrenen Prozessen und Denkweisen erteilt er eine klare Absage und beweist, warum Mittelmaß nie gewinnen wird.

Wer glaubt, sich an alten Regeln und Ritualen festhalten zu können, wird sicher auch glauben, dass die nächste Revolution nie stattfinden wird. Während die Unternehmensführer noch mit dem Zeigefinger auf die Fata Morgana des gelobten Landes weisen, zeigt Stephan Meyer schon die Stolperstellen und die längst vertrockneten Oasen auf, an denen Führungskräfte mit ihrer Belegschaft auf dem Marsch zu verdursten drohen. Doch es gibt Hoffnung!

Als Unternehmer und Wirtschaftspsychologe besitzt Stephan Meyer die Fähigkeit, auch extrem komplexe Zusammenhänge sehr einfach und gut verständlich zu formulieren. Seine Rhetorik, gewürzt mit einem guten Schuss Humor, begeistert immer wieder aufs Neue.



Chapeau!
Andreas Meusch, Leiter Landesvertretungen,
Techniker Krankenkasse, Hamburg

Genau das hat in der Rednerszene bislang gefehlt: Diese Mischung aus Humor, Leichtigkeit und wissenschaftlichem Anspruch. Seltener bin ich schöner provoziert worden. Stephan Meyer bekommt das elegant hin.

Hermann Scherer, Redner,
hermannscherer.de, München

Deinen Vortrag habe ich sehr genossen. Endlich 'mal wieder ein Mensch mit Visionen und nicht dem üblichen Blabla. Es gibt zu wenige von Deiner Sorte.

Oliver Aflenzer, Leiter Rechnungswesen, Ten Cate Enbi GmbH, Leverkusen



Vortragsthemen

Inspiration & Motivation

- Psychologie ohne Blabla **06**
- Der Visionär – Aufzucht und Pflege **08**
- Biete Schönheit – suche Luxus **10**
- Zukunftsforschung **12**



“ Lassen Sie mich durch!
Ich bin Psychologe!
Stephan Meyer ”



Vortragsthemen

Psychologie ohne Blabla. 12 Semester in 90 Minuten.

Sparen Sie sich 12 Semester Psychologie. Gönnen Sie sich das Wesentliche. Vielleicht sollten wir das gar nicht verraten. Schon manch ein Zeitgenosse hat uns gestanden, dass er viel lieber das studiert hätte, was Stephan Meyer studiert hat: Psychologie. Nun, es gibt zum Neid keinen Anlass. Wahrscheinlich haben Sie die bessere Wahl getroffen.

Aber für alle, die gerne mal in die Welt der Psychologie reinschnuppern wollen, hat Stephan Meyer ganz frisch einen interaktiven Vortrag vorbereitet. Eine rasante Tour durch die Welt der Psychologie. Zum Glück nur das, was wirklich interessiert und funktioniert.

Was kommt drin vor?

- Unternehmenskultur: Wo arbeitet man gern? Geben zufriedene Kühe bessere Milch?
- Manipulation: Best of Marketing – Nichts ist leichter, als Menschen von einer Unwahrheit zu überzeugen. Hier erfahren Sie, wie einfach das geht!
- Problemlösen: Was machen gute Entscheider richtig?
- Konflikte: Woher kommen sie und wie löst man sie am besten?
- Macht: Wie wird man mächtig?
- Motivation: Erfolgreiche Motivatoren – früher und heute.
- Menschenkenntnis: Wie kann man sie verbessern?
- Menschenführung: Was muss eine Führungskraft leisten?
- Bonusthema: Frauen - ein Gebrauchshinweis für Männer (und umgekehrt)

f Sehr unterhaltsamer und kurzweiliger Exkurs in die Gefilde der Psychologie.

Jürgen Detering, Head of Institutional Investors, ThomasLloyd Global Asset Management

f An Ihrem Vortrag haben mir besonders gut gefallen: Der gute Bezug zur praktischen Arbeit, die humorvolle Darbietung und insbesondere die Parts "Was machen gute Entscheider richtig" und "Menschenkenntnis".

Christel Bruhn, Bereichsleiterin Personal, Stiftung Hospital zum heiligen Geist, Frankfurt



Vortragsthemen

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Für jeden, der in seinem Beruf mit Menschen zu tun hat. Sind Sie ein einsamer Polarforscher? Nicht? Dann können auch Sie voraussichtlich von diesem Vortrag profitieren.

Wie lange dauert der Vortrag?

Durch den modularen Aufbau lässt sich die Dauer beliebig variieren. Optimal sind 90 Minuten, aber auch kürzere und längere Varianten sind machbar. Modul-Auswahl und inhaltliche Schwerpunkte werden vorab mit dem Veranstalter abgesprochen.

Was haben Sie davon?

Es geht um den wichtigsten Produktivitätssteigerer überhaupt – den Menschen. Es ist der Mensch, der ein Unternehmen erfolgreich macht! Der Vortrag steht unter dem Leitstern, Ihre Kompetenzen als Unternehmer/in bzw. Führungskraft zu erweitern. Natürlich mit Mitmach-Übungen. Das stehen Sie schon durch!



„So einfach und unkompliziert hat bisher noch keiner ein an sich so schweres Thema wie das der Psychologie den Zuhörern näher gebracht! Der Vortrag bietet die richtige Mischung aus Theorie und interaktiven Einheiten! Weiter so!
Janja Brendel, Studentin, Wiesbaden“

„Ein Parforce-Ritt durch den heutigen Stand der Psychologie; Respekt. Spannend, humorvoll, überraschend, da sich die psychologischen Erkenntnisse - gegenüber einem Studium in den 80ern - deutlich weiterentwickelt haben. Im Daily Business erhalte ich neue Sichten auf althergebrachte Phänomene. Zudem spiegele ich einige Situationen an meinem neuen Lieblingszitat: Mitarbeiter verlassen Manager, nicht Unternehmen.“

Harald Fisch, Vice President, T-Systems International GmbH, Frankfurt



Vortragsthemen

Der Visionär - Aufzucht und Pflege

Er raubt Ihnen den letzten Nerv. Sie werden ihn dafür lieben.

Vielleicht haben Sie schon einen Goldesel im Haus und wissen es nur noch nicht. Wie Sie ihn erkennen? Mit ein bisschen Psychologie. Jeder Mensch ist anders. Wir haben uns zwischen denen, die in einem Unternehmen für die wirklich großen Gewinnsteigerungen „zuständig“ sind, die Gemeinsamkeiten genauer angeschaut. Die gute Nachricht: Es gibt diese Menschen.

Wahrscheinlich auch bei Ihnen. Die schlechte Nachricht: Man lässt sie selten gewähren. Aus Naivität? Aus Missgunst? Aus Bequemlichkeit? Meist einfach aus Unwissenheit. Doch es gibt keinen Grund, zu verzagen.

Gönnen Sie sich diesen Vortrag. Wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse, unterhaltsam vorgetragen. Das Wichtigste über Strategie und Innovation aus psychologischer Sicht.

Was kommt drin vor?

- Die 6 Arten der Innovation
- Die 6 Arten der Persönlichkeit und welche von ihnen welche Innovationen hervorbringen
- Warum einzig der Visionär nennenswerte Gewinnsteigerungen erwirtschaften kann
- Woran man ihn erkennt
- Wie man ihn "einfängt" und für die Sache begeistert
- Warum er so selten ist und wer seine natürlichen Feinde sind
- Wie man als Visionär eigene Visionen in Realität umwandelt
- Dazu Tipps und Eindrücke von Visionären, ihren Vorgesetzten und Mitarbeitern

Wunderbar, Kompliment. Kann es kaum in Worte fassen.
 , ,

Astrid Hartmann, Stadthagen

Stephan Meyer ist ein Verführer. Er weckt die Lust am Mitdenken und Gestalten der Zukunft. Wenn es eines neuen Wortes bedarf, um ihn zu beschreiben, dann ist das: future performer! Wer Dinge verändern und aus dem Vollen schöpfen will, wird um Stephan Meyer nicht herumkommen.

Nadin Buschhaus, Geschäftsleitung, Unternehmen Erfolg, München



Vortragsthemen

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Der Vortrag richtet sich primär an strategieverantwortliche Entscheider, an Projekt- und Personalverantwortliche.

Wie lange dauert der Vortrag?

Planen Sie etwa eine Stunde dafür ein. Durch unterschiedliche Grade der Vertiefung lässt sich die Dauer beliebig variieren. Optimal sind 60 Minuten, aber auch kürzere und längere Varianten sind machbar.

Was haben Sie davon?

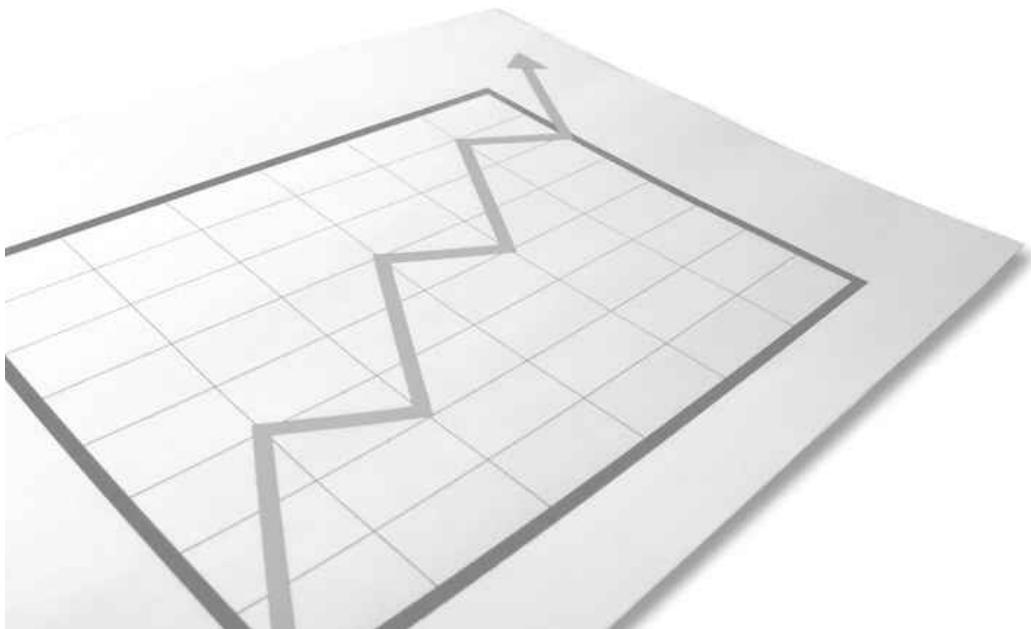
Nach diesen 60 kurzweiligen Minuten werden Sie sich selbst, Ihre Mitarbeiter und Kunden mit anderen Augen sehen. Ganz nebenbei lernen Sie eine ebenso einfache wie effektive Methode kennen, Ihren Unternehmensgewinn zu steigern.

„Sehr inspirierende und anregende Inhalte. Kompliment.“

Kristina Weith, Pressesprecherin Design/Concept Cars, BMW Group, München

„Hat mich gefesselt und zum motivierenden Lächeln gebracht. Einzigartig, grandios, Respekt.“

Mike Hahn, Visionär, Koblenz





Vortragsthemen

Biete Schönheit - suche Luxus. Über den Wirtschaftsfaktor Schönheit

Unter den Programmpunkten Ihrer Veranstaltung wird dieser der schönste sein! In diesem Vortrag geht es um die Schönheit des menschlichen Körpers und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen.

Zu sehen gibt es interessante Theorien, seltsame wissenschaftliche Experimente und viele schöne Körper.

Was kommt drin vor?

- Was macht ein attraktives Gesicht aus?
- Wie konfiguriert man den idealen Frauenkörper?
- Was wollen Frauen an Männern sehen?
- Wie kann man die Schönheit einer Miss Germany noch verdoppeln?
- Welche Eigenschaften schreibt man schönen Menschen zu?
- Warum kann man optische Schönheit sowohl hören als auch riechen?
- Welcher Zusammenhang besteht zwischen Schönheit und Intelligenz?
- Welchen Mehrwert hat Schönheit in Euro und Cent?
- Was sind Bruttoschönheitsprodukt und Schönheitsrabatt?

Gefällt mir außerordentlich gut.
Sympathische Darstellung.
Besonders interessantes Thema!
Cornelia Schulgen, Marketing, Caesar & Loretz GmbH,
Hilden

Sehr inspirierend, interessant und nützlich.

Stephan Jäger, Industrie- und Handelskammer Siegen,
Geschäftsbereich Standort- und Strukturpolitik



Vortragsthemen

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Der Vortrag richtet sich primär an Kunden und Mitarbeiter der Mode-, Lifestyle- und Schönheitsbranchen (Cosmetics, Food, Health etc.).

Wie lange dauert der Vortrag?

Planen Sie etwa eine Stunde dafür ein. Durch unterschiedliche Grade der Vertiefung lässt sich die Dauer beliebig variieren. Optimal sind 60 Minuten, aber auch kürzere und längere Varianten sind machbar.

Was haben Sie davon?

Alle Teilnehmer werden den Saal schöner verlassen, als sie hereingekommen sind!

„Als Psychologe hast du den wunderbaren Vorteil, genau zu wissen, was Leute neugierig macht. Ich bin schon lange vom Marketing-Fach und lange hat mich nichts mehr so angesprochen.“

Diana Jaffé, Vorstand, Bluestone AG, Berlin

„Hat mir sehr gut gefallen, inhaltlich und auch in der Art des Vortrags. Eine gute Mischung an ernsten Infos und lustigen Anspielungen, so war der Vortrag interessant und unterhaltsam. Vielen Dank für die interessante Stunde.“

Michaela Dabelstein, Kreditwesen,
Hamburger Sparkasse AG, Hamburg





Vortragsthemen

Zukunftsforschung.

Gestaltest Du schon Deine Zukunft selbst oder lässt Du Dich noch von ihr überraschen?

Unter den Programmfpunkten Ihrer Veranstaltung hat dieser am meisten Zukunft! Stephan Meyer ist Moderator des größten unabhängigen Diskussionsforums über Zukunftsforchung im deutschsprachigen Raum. Er kennt die „Zukunftsbranche“. In seinem Vortrag veranschaulicht er die geheimnisvolle, oft erwähnte Disziplin der Zukunftsforchung und erzählt, was jeder darüber wissen sollte.

Was kommt drin vor?

- Wie kann ich mich im Alltag als Zukunftsforcher betätigen?
- Wie wissenschaftlich ist eigentlich das ganze?
- Was ist der Unterschied zwischen Trendforschung und Zukunftsforchung?
- Welche Vordenker der Zukunftsforchung sollte man kennen?
- Mit welchen Methoden arbeitet man da so?
- Wie sehen meine Umsätze im nächsten Jahr aus?
- Was ist eigentlich das Spannende an der Zukunftsforchung?

Für welche Zielgruppe ist das interessant?

Der Vortrag richtet sich an berufliche Entscheider aller Branchen.

Wie lange dauert der Vortrag?

Planen Sie etwa eine Stunde dafür ein. Durch unterschiedliche Grade der Vertiefung lässt sich die Dauer beliebig variieren. Optimal sind 60 Minuten, aber auch kürzere und längere Varianten sind machbar.

Was haben Sie davon?

Alle Teilnehmer werden den Saal mit geweitatem Blick für die Zukunft wieder verlassen!

Genial!

Jürgen Scheffler, IT-Leiter, Kluge Umweltschutz GmbH, Voerde

Selbst für denjenigen, der sich mit der Thematik schon beschäftigt hat, war Neues dabei. Sehr schön aufbereitet und wunderbar kurzweilig vorgestellt.

Jo Degner, Schulungsleiter, Kuka, Augsburg

In der Kürze der Zeit auf den Punkt gebracht, anschauliche Beispiele, ausgezeichnete Rhetorik, hätte mir eine halbe Stunde mehr gewünscht.

Martina Weier, Associate Director, Hill & Knowlton Communications, Berlin

Kurzweilig, interessant und man erfährt manches Neues.

Dr. Ulrich Becker, Mallorca

Zitate

Wirkungsvolle Worte

Zitate von Stephan Meyer

- Manche Menschen lieben so sehr die Moral, dass sie sie gleich doppelt haben.
- Wer seine Unternehmensziele nicht den Mitarbeitern bekannt und verständlich macht, darf sich auch nicht wundern, wenn diese nichts zum Erreichen der Ziele beitragen.
Logisch, oder?
- Alle Unternehmen haben eine Strategie - die Topunternehmen leben sie.
- Knapp ein Drittel aller Angestellten bezeichnet es als unverantwortlich, dass ihr Boss überhaupt Mitarbeiterverantwortung besitzt.
- In der psychologischen Forschung mehren sich die Indizien: Menschen, die in komplexen Situationen oft versagen, neigen dazu, in die Politik zu gehen.
- Eine Regierung ist wie ein Rasierapparat.
- Die Schweizer haben als einzige unter den befragten Völkern als vertrauenswürdigste Person ihres Landes jemanden nominiert, der nicht der Politik oder dem Königshaus angehört. Damit haben die Schweizer wieder einmal unter Beweis gestellt, dass sie von Politik mehr verstehen als die meisten anderen europäischen Nationen.
- „Es ist nichts beständig als die Unbeständigkeit!“ Das hat schon Kant erkannt und Freud erfreut.
- Wenn Ihr Chef ein Trottel ist: Polieren Sie den Lebenslauf Ihres Chefs ein bisschen auf und schicken Sie ihn an eine Personalberatung.



Vielen Dank für Ihren kurzweiligen Vortrag. Besonders gefallen hat mir die Mischung aus Vortrag und Frage/Antwort Spiel. Ich empfehle Sie gern weiter.

Britta Poetzsch, Executive Creative Director, McCann World Group, Berlin



Vielen Dank für den interessanten Vortrag. Sie haben beim Führungs- team der TriPuls einen guten Eindruck hinterlassen.

Andreas Ditze, Geschäftsführer, TriPuls Media Innovations GmbH, Marburg



Zitate

- Denken Sie rein-raus, nicht oben-unten. Hierarchien bestimmen Einfluss, Status, Einkommen. Das ist oben-unten-Denke. Beginnen Sie, sich auf den Kunden zu fokussieren, d.h. Produkte und Dienstleistungen auf den Markt rauszudrücken. Das ist rein-raus Denke.
- Wenn Sie neue Märkte erschließen wollen, gehört dazu auch ein Umdenken, was Ihr Unternehmen tut und wie es das tut. Das erfordert Mut. Haben Sie den?
- Es ist aufregend, etwas Großartiges zu schaffen. Es ist trist, etwas Mittelmäßiges zu schaffen.
- Sie werden nicht nur überleben. Sie werden wahrscheinlich aufblühen.

„Der Vortrag war ein humorvolles Feuerwerk an Informationen und hat mir sehr gut gefallen. Sie machten sehr deutlich, dass motivierte und zufriedene Mitarbeiter der Erfolgsfaktor schlechthin für Unternehmen sind, vor allem auch in finanzieller Hinsicht.“

Herbert Feuersänger, freiberuflicher Coach und „Rocker“, Berlin

„Ihr Vortrag war kurzweilig und unterhaltsam.“

Dirk Pfister, Inhaber, treffsicher-kleiden, Mannheim

„Vergnüglich und zugleich höchst informativ und inspirierend.“

Angelika Meise, Hamburg

Zitate

Wirkungsvolle Worte Zitate mit einem Häppchen Ironie

- Vermeiden Sie es, Innovationsführer Ihrer Branche zu sein. Dann wollen nämlich auf einmal die besten Leute im Markt ausgerechnet in Ihrer Firma arbeiten.
- Heißen Sie die Zukunft niemals willkommen. Kommen Sie ja nicht auf die Idee, mal etwas Neues auszuprobieren und womöglich zu entdecken, dass es verdammt gut ist!
- Versuchen Sie nicht, die Interessen und Talente Ihrer Mitarbeiter freizulegen. Machen Sie stattdessen ein paar einfache Motivationsübungen und rufen Sie dabei laut: „Tschaka!“
- Gehen Sie mitten in einem Gespräch ans Telefon. Es gibt keine bessere Methode, um jemandem zu zeigen, dass er Ihnen völlig egal ist.
- Formulieren Sie Ihre Vision niemals aufregend. Es könnte ja sein, dass Ihre Mitarbeiter plötzlich Teil dieser Vision sein wollen. Und dann würde sie ja wirken.
- Auch im Privatleben ist der überzeugendste Ausdruck von Wertschätzung, Zuneigung und Liebe, jemandem zuzuhören. Beobachten Sie einmal, wie sehr Kinder die Liebe ihrer Eltern danach beurteilen, ob sie ihnen interessiert zuhören oder nicht. Weil Sie aber ein hartgesottener Erfolgsmensch sind, werden Sie sich hüten, Liebe auszustrahlen. Wer Wärme braucht, soll sich auf die Zentralheizung setzen!

Zu Anfang dachte ich: "Hat der noch alle...?" Dann aber war ich immer mehr amüsiert und schließlich überzeugt. Dinge, die zu mehr als 20% neu sind, wirken eben zu allererst fremd, seltsam oder irgendwie verrückt - man kann sie nicht einordnen.

Stefan Groh, Dipl.-Kfm., FrischForm, Dresden

Danke für den abwechslungsreichen Vortrag. Angenehm finde ich, dass Sie sich für Unternehmensethik einsetzen und authentisch vermitteln, dass Vertrauen, Stolz auf die Arbeit und Spaß mit Kollegen auf der Aktiv-Seite der Bilanz zu buchen sind.

Christina Hoffmann, Dipl. Kauffrau, Seeheim-Jugenheim



Leben und Denken

Denkwart Express

Vierteljährlich Denkwart Express

Vierteljährlich erscheint der Denkwart Express. Er berichtet über Neuigkeiten aus der Welt des Umdenkens. Exklusiv für Abonnenten gibt es im Preview die aktuelle respektlose Checkliste des Quartals.

Aber Vorsicht: Der Denkwart Express kann süchtig machen. Hier ist der Beweis:

Lieber Herr Meyer,
finden Sie es nicht etwas grausam, dass Sie Ihren wunderbaren Newsletter nur vierteljährlich rausschicken? – Erst wartet man ganz lange auf den Denkwart Express, dann ist er da und die Freude groß, aber dann muss man schon wieder lange warten. Ich habe nach drei Ausgaben auf jeden Fall schon ausgeprägte Suchterscheinungen.

Vielen Dank und viele Grüße
Katja Bartholmess

The screenshot shows the header "denkwart express" and "news von der denkstelle". It features a small portrait of Stephan Meyer. The main text reads: "Guten Tag, lieber Leser," followed by a paragraph about cosmetic industry. At the bottom, it says "Ihr Stephan Meyer". To the right, there's a sidebar with the text "Vierteljährlicher Newsletter der denkstelle.com Ausgabe 13 Juli 2008" and a note about reading the full version online.

Kann man mit Schönheit Arbeitsplätze schaffen?

Man kann! Eine der Branchen im Dienste der Schönheit ist die Kosmetikindustrie. Weltmarktführer L'Oréal hat mehr als 63 Tausend Mitarbeiter. Übrigens ist die Haupt-Anteilseignerin Liliane Bettencourt die reichste Frau Frankreichs. Schönheit sieht also nicht nur gut aus, sondern kann auch vermögensbildend wirken. Beim Marktführer in Deutschland schaut es ähnlich aus. Familie Herz, Mehrheitseigentümerin von Beiersdorf, tummelt sich unter den 100 reichsten Deutschen.



Dies ist ein Auszug aus dem Vortrag „Biete Schönheit - suche Luxus. Über den Wirtschaftsfaktor Schönheit.“ In diesem denkstelle-Vortrag geht es um die Geheimnisse der Schönheit des menschlichen Körpers und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen. Zu sehen gibt es interessante Theorien, seltsame wissenschaftliche Experimente und viele schöne Körper. Dabei geht es auch um Fragen wie: „Was macht ein attraktives Gesicht aus?“, „Wie kann man die Schönheit einer Miss Germany noch verdoppeln?“ Und: „Welchen Mehrwert hat Schönheit in Euro und



Leben und Denken

Stephan Meyer – Die Vita

Die Vita

Stephan Meyer studierte Wirtschaftspsychologie und BWL. Er hat umfangreiche Projekterfahrung seit 1993, unter anderem in den Branchen Finanz, Telekommunikation, Automobil und Pharma.

Er arbeitete 4 Jahre für eine große, internationale Unternehmensberatung, gründete für eine deutsche Bank eine Tochtergesellschaft und ist seit 2001 selbstständig.

Er beriet Kunden wie Deutsche Telekom, Deutsche Bahn, Volkswagen, Novartis und zahlreiche Mittelständler.

In seinen Projekten ging es um das Planen und Umsetzen umfangreicher Veränderungen im Unternehmen. Stephan Meyer war verantwortlich für das Multiprojektmanagement von 90 strategischen Projekten eines Kunden, der diplomatischen Kommunikation der größten SAP-Migration der Welt und der Vorbereitung zahlreicher Unternehmen für den Verkauf an Investoren.

Stephan Meyer ist als erfahrener Unternehmenswandler darin geübt, auf allen Hierarchieebenen zu kommunizieren. Seine schnelle Auffassungsgabe und sein unternehmerisches Denken machen ihn zum idealen Gesprächspartner auch und gerade für das Top-Management. Vielen von Ihnen hat er bereits geholfen, die blumigen Worte der Zukunftsforscher in die klare Sprache des Managements zu übersetzen.

Witzig und interessant. Da findet frau immer was Nachdenklich-Lustiges.

Ingrid Pfennig, Vertriebsdisponentin, abis albrecht GmbH, Magdeburg

Sie haben schon sehr viel positives Feedback erhalten, aber von diesen Streicheleinheiten kann man ja nie zuviel bekommen. Also noch eine von mir dazu.

Gabi Schendl-Gallhofer, Institut für Veränderungskompetenz, Zürich

Der Vortrag ist ein effektiver Weg, mir Psychologie-Laien einen Zugang zum Thema zu schaffen. Für mich ist der Vortrag ebenbürtig mit dem Buch "Sofies Welt" von Jostein Gaarder.

Gabriel Benz, Geschäftsführer, Financial Software Consultants GmbH, Kelkheim



Speaker
&
Business Expert

Stephan Meyer – Die Kunden

Kunden (Auszug)

- Aon
- BJU (Bundesverband Junger Unternehmer)
- Bosch
- Deutsche Bahn
- Deutsche Telekom
- Evonik
- Euroforum
- Europäische Union
- ICF Kursmakler
- Intersnack / funny frisch
- Kühne
- Management Circle
- Mensa in Deutschland
- Novartis
- Otto Bock
- RKW Hessen
- Sanimed
- Steigenberger
- Visteon
- Voice Trust
- Volks- und Raiffeisenbanken / Akademie der Genossenschaften
- Volkswagen
- Wirtschaftsjunioren Frankfurt, Nürnberg, Chemnitz, Bamberg, Wetterau, Dortmund, Berlin, Potsdam

F Sie haben mich so oft zum Lachen gebracht, dass ich mich langsam mal bedanken muss.

Esther Rudolph, COE, technology-charmed marketing, Neuss

F Es war eine Freude, Ihnen bei Ihrem Vortrag zu folgen. Ich freue mich immer wieder, wenn Vertreter meiner Psychologen-Zunft ein spritziges und unesoterisches Bild abgeben.

Uta-Barbara Vogel, reflecteam, Schöneck

F Danke für ein paar höchst vergnügliche und anregende Minuten.

Ellen Heidböhmer, Romanautorin, Dortmund

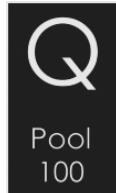


Speaker
&
Business Expert

Speaker & Business Expert

Auszeichnungen/Mitgliedschaften

Q Pool 100



IFFPS International Federation for Professional Speakers



GSA German Speakers Association



German Speakers Association
Germany Austria Switzerland

Referent im Banking Club



Member of Faculty
Center for Financial Studies



Foresight Network



Amüsante Synapsensprünge.

Anne-Maike Winter, Human Resource & Organizational Development, Daiichi Sankyo Europe, München



Als ich Stephan Meyer als Redner für unseren Kongress buchte, gab es in der anschließenden Bewertung durch die Teilnehmer nur Bestnoten für ihn.

Er ist ein Querdenker, der selbst anspruchsvolle Querdenker zum Querdenken anregt. Ein Gewinn für jede Veranstaltung!

Axel Liebetrau, Geschäftsführer, PortaFinancia GmbH, Waldorf



Ich habe Ihre geradlinige und offene Art und Weise als sehr wertvoll empfunden.

Florian Sigmund, Dipl. Ing. FH, Atelier Verde Gartenarchitektur, Altusried



Stephan Meyer

Denkstelle.

Leben und Denken.

Stephan Meyer
Denkstelle
Marc-Aurel-Ring 3
61381 Friedrichsdorf
Germany

mobil: +49 - 1749 - 427 327
tel: +49 - 6172 - 74 888
fax: +49 - 721 - 15 15 606 35

mail: meyer@denkstelle.com
web: denkstelle.com



“ Die meisten Menschen würden eher sterben als denken. Viele tun es.

Bertrand Russell (1872-1970), Philosoph und Mathematiker, 1950 Nobelpreis für Literatur