

INNOVATIVE VERANSTALTUNGS- & WEITERBILDUNGSFORMATE 2024/25

BEST PRACTICE-BEISPIELE UNSERER KUNDEN

BEST PRACTICE – KUNDEN IM FOKUS!



PERSON | | | | | | | | | |

Kerstin Lehmann

Als Communication Director von L'Oréal Professionnelle Produkte war Kerstin Lehmann über 30 Jahre u. a. verantwortlich für die strategische und inhaltliche Planung des Event-Bereiches für Partner Unternehmen der professionellen Division von L'Oréal als auch für interne Teams.

UNTERNEHMEN | | | | | | | | | |

L'ORÉAL PARIS

L'Oréal ist in Deutschland und weltweit das Kosmetikunternehmen Nummer 1 und ist mit über 36 Marken in allen Kosmetiksegmenten und Vertriebskanälen vertreten. 2500 KollegInnen arbeiten für L'Oréal allein in Deutschland.

Welche spezifischen Themen-Schwerpunkte stehen derzeit in Ihrem Unternehmen im Vordergrund und spiegeln sich in Ihren Veranstaltungs- & Kommunikations-Formaten wieder?

„Die Division L'Oréal Professionnelle Produkte unterstützt seine Partner in der Friseur-Branche mit Inspiration und Know-How rund um die Business Entwicklung der Salons. Insofern haben wir die Themenschwerpunkte immer wieder an die jeweilige Branchen-Situation angepasst. Ging es vor einigen Jahren noch stärker um Themen wie klassischen Kunden-Gewinnung oder Service-Angebote, waren in 2023 Fokusthemen rund um Mitarbeiter, die Zusammenarbeit mit der GEN Z, Social Media-Konzepte (KI) aktuell.“

Welche Arten von Veranstaltungen & anderen Formaten haben Sie im Jahr 2023 / 2024 durchgeführt, um Ihre Mitarbeiter, Partner und/oder Kunden zu begleiten bzw. planen Sie für die kommenden Monate?

„Wie in vielen anderen Branchen auch, war für L'Oréal Professionnelle Produkte 2023 zunehmend geprägt von Live-Events. Für uns waren im Business-Bereich eher kleinere Event-Formate mit einer sehr homogenen Zielgruppe interessant. Hier ging es sowohl um eine besondere Experience und natürlich auch um den relevanten Content. Das besondere gemeinsame Erlebnis und die Möglichkeit von Content Creation für Social Media halte ich persönlich für spannend.“

Nach welchen Kriterien wählen Sie Speaker für Ihre Veranstaltungen aus? Welche Qualitäten oder Erfahrungen sind Ihnen besonders wichtig?

„Für ein sehr erfolgreiches Management Format benötigten wir über Jahre eine relativ große Anzahl von erstklassigen Speakern, die wir allesamt über Speakers Excellence buchen konnten. Für mich war wichtig, dass die Speaker mit ihrer Persönlichkeit, der Art der Präsentation und dem Wording die Zielgruppe auch emotional erreichen konnten und konkrete Impulse gesetzt haben, die ab dem nächsten Tage in den Partner-Salon erfolgreich umsetzbar waren. Danke an der Stelle an Jana Kulhavy für die perfekte Beratung bei der Auswahl.“

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen, bei dem externe Impuls-Geber besonders wirkungsvoll und unterstützend waren?

„Leading Ladies war in Zeiten von Corona, eine digitale Branchen-Veranstaltung, die speziell auf die Zielgruppe selbstständiger Frauen konzipiert war. Susanne Nickel war hier Impulsgeberin, sprühte vor Energie und war sehr überzeugend und inspirierend für die Gäste. Während einer internen Jahres-Auftakt-Tagung konnte Martin Limbeck zum Thema Sales bei den Teams mit konkreten Hilfestellungen und Umsetzungs-Möglichkeiten punkten.“

Gibt es eine Veranstaltung, die jedes Jahr in Ihrem Kalender steht und wenn ja, welche?

„Es gab vor Corona über Jahre feste Veranstaltungen wie Vision- oder den Geschäftsführer-Kongress von L'Oréal Professionnelle Produkte. Die Welt ist so viel schneller geworden und die Erwartungen verändern sich stetig, insofern gilt es sich, mit den Veranstaltungskonzepten ständig anzupassen und neu zu erfinden.“

Woran denken Sie, wenn Sie das Jahres-Motto „Zukunft braucht Zuversicht!“ von Speakers Excellence hören?

Ich denke an Positivität, eine gewisse Leichtigkeit, das Vertrauen und die Hoffnung auf neue Chancen in der sich schnell verändernden Welt.

BEST PRACTICE – KUNDEN IM FOKUS!



PERSON ||| ||| ||| ||| ||| |||

Klaus Höhn

Klaus Höhn hat seine Passion zur Profession gemacht. Als Leiter der Leadership Academy der DVAG fördert er die berufliche und persönliche Entwicklung der Vermögensberater. Dabei lebt und vermittelt er seinen menschenzentrierten Leadership-Ansatz.

UNTERNEHMEN ||| ||| ||| ||| ||| |||



Deutsche Vermögensberatung

Die DVAG ist das führende Unternehmen im Bereich der Finanzberatung in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Uns unterscheidet von traditionellen Banken und Versicherungen unser ganzheitlicher Beratungsansatz: Statt ausschließlich Produkte eines Anbieters zu vermitteln, bieten wir ganzheitliche Beratungskonzepte und individuell zugeschnittene Lösungen an.

Welche spezifischen Themen-Schwerpunkte stehen derzeit in Ihrem Unternehmen im Vordergrund und spiegeln sich in Ihren Veranstaltungs- & Kommunikations-Formaten wieder?

„Bei der DVAG streben wir danach, nicht nur Mitarbeiter zu gewinnen, sondern Menschen zu inspirieren und zu starken Unternehmerpersönlichkeiten zu formen. Wir fördern Talente und vermitteln Selbstvertrauen, Fähigkeiten und Vision für Erfolg. Jeder hat das Potenzial, Großes zu erreichen. Durch Schulungen, Mentoring und unsere besondere Kultur unterstützen wir die persönliche und berufliche Entwicklung. So schaffen wir eine starke, menschliche und leistungsorientierte Gemeinschaft aus starken Persönlichkeiten.“

Welche Arten von Veranstaltungen & anderen Formaten haben Sie im Jahr 2023 / 2024 durchgeführt, um Ihre Mitarbeiter, Partner und/oder Kunden zu begleiten bzw. planen Sie für die kommenden Monate?

„Neben unserem umfangreichen Angebot an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen bieten wir derzeit ein besonderes Format in Kooperation mit Speakers Excellence an: unsere „Leadership Days“! An sechs bundesweiten Standorten erhalten unsere Vermögensberater durch Top-Speaker wertvolle Impulse zu Mindset, Kommunikation und Leadership. Berufsinteressenten und Kunden sind ebenfalls eingeladen, um von diesen Impulsen zu profitieren. So fördern wir gemeinsam persönliche und berufliche Entwicklung.“

Welche Themen stehen aktuell im Fokus Ihrer internen Weiterbildungsmaßnahmen?

„Neben der hochwertigen fachlichen Ausbildung und der persönlichen Entwicklung unserer Vermögensberater setzen wir mit unserer neu gegründeten Leadership Academy einen starken Fokus auf das Thema Führung. Führung ist für uns ein entscheidender strategischer Faktor für eine erfolgreiche und wachsende Organisation wie die DVAG. Mit unserem kompetenzbasierten Ansatz in der Ausbildung und unserer menschenzentrierten Führungsphilosophie erfüllen wir moderne Anforderungen und heben unsere Führungskultur auf ein neues Level.“

Nach welchen Kriterien wählen Sie Speaker für Ihre Veranstaltungen aus?

„Für uns sind die passenden Werte entscheidend: leistungsorientiert, menschlich und stark. Wir legen großen Wert darauf, dass Inhalte unterhaltsam vermittelt werden, denn Lernen soll Spaß machen. Authentizität und Glaubwürdigkeit sind ebenfalls sehr wichtig. Ein Speaker sollte verkörpern, was er vermittelt.“

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen, bei dem externe Impuls-Geber besonders wirkungsvoll und unterstützend waren?

„Externe Impulsgeber sind oft wirkungsvoller, weil sie frische Perspektiven und neue Erfahrungen mitbringen. Sie sind unabhängig und können neutral und objektiv beraten. Ihre inspirierende Art motiviert Teams und ihre externe Glaubwürdigkeit verleiht ihren Botschaften zusätzliches Gewicht.“

Gibt es eine Veranstaltung, die jedes Jahr in Ihrem Kalender steht und wenn ja, welche?

„Natürlich das #nxtKNOWLEDGE Wissensforum in Stuttgart. Es ist eine großartige Gelegenheit, neue Top-Speaker kennenzulernen und die Entwicklung etablierter Redner zu verfolgen. Besonders freue ich mich auch auf den SPEAKERS EXCELLENCE SLAM, da ich dort die Chance habe, ganz junge Speaker zu erleben, die gerade erst ihre Karriere starten.“

Woran denken Sie, wenn Sie das Jahres-Motto „Zukunft braucht Zuversicht!“ von Speakers Excellence hören?

„Gerade in Zeiten, in denen in Deutschland oft der Pessimismus regiert und das viele Positive nicht gesehen wird, obwohl es uns verdammt gut geht, ist Zuversicht der Antrieb, der uns motiviert, innovative Lösungen zu finden und kontinuierlich an uns zu arbeiten. Dieses Motto erinnert uns daran, dass eine hoffnungsvolle Einstellung der Schlüssel zu Wachstum und Erfolg ist. Ich glaube an die Kraft des positiven Denkens und die Bedeutung von Vertrauen in unsere Fähigkeiten und Möglichkeiten.“

BEST PRACTICE – KUNDEN IM FOKUS!



PERSON |||

Jenny Schmidt

Meine Aufgabenbereiche umfassen das Management von Veranstaltungen, Events und Messen einschließlich Kreation, Konzeption, Budgetierung, Planung, Organisation, Durchführung und Nachbereitung für die Zielgruppen der ABLE GROUP inkl. Hochschulmarketing und Beratung interner Stakeholder.

UNTERNEHMEN |||

FERCHAU

Wir bei FERCHAU verstehen uns als eine der führenden Plattformen für erstklassige Technologie-Dienstleistungen. Wir sind an der Entwicklung vielfältiger zukunftsweisender Lösungen für alle technischen Branchen entscheidend beteiligt, indem wir kluge, ambitionierte Köpfe mit den Anforderungen unserer Kunden passgenau zusammenbringen. FERCHAU ist mit über 120 Niederlassungen in Europa vertreten.

Welche spezifischen Themen-Schwerpunkte stehen derzeit in Ihrem Unternehmen im Vordergrund und spiegeln sich in Ihren Veranstaltungs- & Kommunikations-Formaten wieder?

„Potenzielle Neukunden (Leads): Aufmerksamkeit bei potenziellen Neukunden gewinnen
Bestandskunden: Stärkung der Positionierung von Fachthemen (insb. IT) und Abgrenzung vom Wettbewerb

Unser Ziel ist es, nicht nur unsere Geschäftsbeziehungen mit Bestandskunden zu stärken, sondern insbesondere Aufmerksamkeit bei potenziellen Neukunden (Leads) zu generieren. Leads bieten euch eine wertvolle Vertriebschance, daher gibt es die klare Aussage Leads vorrangig zu bearbeiten.

Unsere FERCHAU Live Talks standen im Frühjahr 2024 unter dem Motto „Fahrplan Zukunft: vom Denken zum Handeln“. In diesen inspirierenden Vorträgen präsentieren renommierte Speaker wichtige Trend- und Technologiethemen, die unsere Welt und uns in Zukunft bewegen. Christoph Sedlmeir, Ranga Yogeshwar, Matthew Mockridge und Gunter Dueck bieten exklusive Einblicke und spannende Diskussionen.“

Welche Arten von Veranstaltungen & anderen Formaten haben Sie im Jahr 2023 / 2024 durchgeführt, um Ihre Mitarbeiter, Partner und/oder Kunden zu begleiten bzw. planen Sie für die kommenden Monate?

„Veranstaltungsformate von Sales Kick Off Veranstaltungen mit Key Note Speakern, über Sommerfest, virtuelle Formate wie die FERCHAU Live Talks, FERCHAU Expert Talks, Führungskräfte tagungen u. v. m.“

Welche Themen stehen aktuell im Fokus Ihrer internen Weiterbildungsmaßnahmen?

„Stillstand ist für uns keine Devise – im Gegenteil: Wir haben den Anspruch, uns ständig zu verbessern. Wir sehen Lernen als lebenslange Anforderung. Uns ist es wichtig, dass alle die besten Wachstumsmöglichkeiten haben – unter Berücksichtigung der individuellen Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Eine positive Lernkultur ist fest in unserer Unternehmensphilosophie verankert. Dafür schaffen wir moderne und nachhaltige Lernlandschaften, in denen die Eigenverantwortung jedes Lernenden gefördert und vonseiten der Führungskräfte aktiv unterstützt wird. Dabei leiten uns Praxisnähe und Lösungsorientierung.

Zudem überprüfen wir regelmäßig die Qualität und den Return on Investment unserer Weiterbildungsangebote. Denn Lernen ist stets zweckgebunden und dient neben der Erreichung persönlicher Lernziele immer auch dazu, einen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu leisten.“

Nach welchen Kriterien wählen Sie Speaker für Ihre Veranstaltungen aus?

„Unsere Speakerauswahl ist immer eine Mischung aus Fachspezialisten, Bekanntheit und aktuellen Trends.“

Gibt es eine Veranstaltung, die jedes Jahr in Ihrem Kalender steht und wenn ja, welche?

„FERCHAU Live Talks, FERCHAU Podcast, „Klartext“ und die Führungskräfte tagungen der Brands der ABLE Group.“

Woran denken Sie, wenn Sie das Jahres-Motto „Zukunft braucht Zuversicht!“ von Speakers Excellence hören?

„Das Motto „Zukunft braucht Zuversicht“ vermittelt die Idee, dass eine positive und optimistische Einstellung notwendig ist, um zukünftige Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

+ Optimismus und Vertrauen

+ Change Management

+ Gemeinschaft und Zusammenarbeit

+ Motivation und Resilienz

Zusammengefasst bedeutet „Zukunft braucht Zuversicht“, dass eine optimistische und vertrauensvolle Haltung entscheidend ist, um die Zukunft erfolgreich und positiv zu gestalten.“