

1-Tages Seminar mit Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Dr. Dr. Rainer Zitelmann
c/o Bmusik Veranstaltungstechnik GmbH & Co KG
Sportfliegerstr. 6
12487 Berlin
Tel.: 0 30/53 607 22 64
Fax: 0 30/53 607 22 99
E-Mail: info@immobilienrunde.de

Berliner Immobilienrunde, c/o Bmusik Veranstaltungstechnik GmbH & Co. KG, Abt. Event, Sportfliegerstr. 6, 12487 Berlin

Wegen begrenzter Teilnehmerzahl aufgrund von Covid 19 bitte rasch anmelden!

27. Oktober 2020

1-Tages-Seminar mit Dr. Dr. Rainer Zitelmann Psychologie erfolgreicher Unternehmer und die Gesetze des Erfolges

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, Sie heute persönlich zu meinem 1-Tages-Seminar einladen zu dürfen. Es richtet sich vor allem an Unternehmer und an solche, die es werden wollen.

Seit vielen Jahren halte ich Vorträge über die Psychologie erfolgreicher Unternehmer und die Gesetze von Reichtum und Erfolg – in Asien, Europa und den USA. Mein Buch über die „Psychologie der Superreichen“, welches in den USA, China und Korea erschienen ist, fand große Beachtung. Mein Bestseller „Setze dir größere Ziele“ ist inzwischen schon in zehn Sprachen erschienen und Ende des Jahres erscheint er in Vietnam in der elften Sprache.

Die Erkenntnisse und die Essenz meiner Forschungen stelle ich in diesem Seminar dar – nicht trocken wissenschaftlich, sondern interaktiv, unterhaltsam und humorvoll.

Die – wegen Covid 19 - begrenzte Teilnehmerzahl erlaubt einen intensiven Austausch mit den Zuhörern. Hygienevorschriften und Abstände werden dabei streng eingehalten.

Melden Sie sich bitte gleich an. Wegen der begrenzten Teilnehmerzahl aufgrund von Covid 19 können wir die Anmeldungen nur in der Reihenfolge berücksichtigen, in der sie eingehen. Wir bitten daher höflich um Verständnis, dass zu spät eingehende Anmeldungen nicht berücksichtigt werden können.

Ich freue mich auf Ihr Kommen.

Mit herzlichen Grüßen



Dr. Dr. Rainer Zitelmann

1-Tages Seminar mit Dr. Dr. Rainer Zitelmann

am 16. Januar 2021

Psychologie erfolgreicher Unternehmer und die Gesetze des Erfolges

im Steigenberger Hotel Berlin [Los-Angeles-Platz]

10 – 13 Uhr: Psychologie erfolgreicher Unternehmer

Gibt es einen Zusammenhang zwischen der Persönlichkeit und dem wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens? Mit dieser Frage beschäftigt sich die wissenschaftliche Unternehmerforschung. Rainer Zitelmann hat über hundert wissenschaftliche Arbeiten dazu ausgewertet, meist handelt es sich um die Veröffentlichungen in amerikanischen Fachzeitschriften, auch in Deutschland wurde dazu geforscht. Und Rainer Zitelmann hat für seine zweite Doktorarbeit 45 sehr reiche Menschen interviewt – fast alle waren Selfmade-Unternehmer.

Zitelmann verfügt über die seltene Gabe, wissenschaftliche Erkenntnisse einfach und unterhaltsam darzustellen. In seinem Vortrag erklärt er beispielsweise:

- Der „Big Five“-Persönlichkeitstest: wie schneiden erfolgreiche Unternehmer ab? (Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Offenheit, Verträglichkeit, Neurotizismus)
- Warum sind erfolgreiche Unternehmer oft „schwierige“ Persönlichkeiten?
- Unternehmer sind Optimisten – aber wann schadet Optimismus?
- Unternehmer entscheiden oft mit dem Bauch – aber was sind Bauchentscheidungen überhaupt?
- Je risikobereiter, umso erfolgreicher – stimmt diese Formel?
- Welche Rolle spielt Konfliktfähigkeit für erfolgreiche Unternehmer?

13 bis 15 Uhr: Mittagessen

15 -18 Uhr: Setze dir größere Ziele – die Gesetze des Erfolges

„Setze dir größere Ziele“ ist das weltweit erfolgreichste Buch von Dr. Dr. Rainer Zitelmann und ist inzwischen in zehn Sprachen erschienen. Zitelmann hat die Biografien von 50 außergewöhnlichen erfolgreichen Menschen ausgewertet und daraus eine Erfolgsphilosophie entwickelt.

In seinem Vortrag spricht Zitelmann über diese Fragen:

- Welche Rollen spielen Zufall und Glück für den Erfolg im Leben?
- Warum das Setzen großer Ziele viel wichtiger ist als Fachwissen – und wie man sich richtig Ziele setzt.
- Die wissenschaftliche Goal-Setting-Theorie
- Fokussierung – der Schlüssel zum Erfolg. Aber was bedeutet „Fokus“ genau?
- Was wir von John D. Rockefeller zum Thema „Vertrauen“ lernen können.
- Ausdauer alleine ist kein Erfolgsrezept. Die Erfolgsformel lautet:
Ausdauer + Experimentierfreudigkeit
- Probleme sind gut: Wie erfolgreiche Menschen mit Rückschlägen und Niederlagen umgehen.
- Verkäuferische Fähigkeiten: Der am stärksten unterschätzte Schlüssel zu außergewöhnlichen Erfolgen
- Die Kunst der Selbstvermarktung – was Sie von Albert Einstein, Steven Hawking und Arnold Schwarzenegger lernen können
- Die sechs häufigsten Fehler bei der Entscheidungsfindung – und was Sie von Warren Buffett und Charlie Munger lernen können.

Der Referent: Dr. Dr. Rainer Zitelmann

Rainer Zitelmann ist ein gefragter Vortragsredner in Europa, Asien und den USA. Er hat bislang 24 Bücher geschrieben und herausgegeben, die weltweit in zahlreichen Sprachen erfolgreich sind.

Zitelmann hat in den vergangenen Jahren in zahlreichen renommierten Medien Interviews gegeben oder Artikel veröffentlicht, so etwa in der FAZ, in der Neuen Zürcher Zeitung, Focus, Spiegel, Welt, Daily Telegraph, Times, Le Monde, Corriere delle Sera, National Interest, Washington Examiner, Forbes.com. Wöchentlich schreibt er eine Kolumne, die in Zeitungen in den USA, Großbritannien, Frankreich, Italien und Schweden erscheint.

Zitelmann wurde 1957 in Frankfurt am Main geboren. Er studierte von 1978 bis 1983 Geschichte und Politikwissenschaft und schloss sein Studium „mit Auszeichnung“ ab. 1986 promovierte er bei Prof. Dr. Dr. h. c. K. O. Frhr. von Aretin zum Dr. phil. Die Arbeit, die mit summa cum laude bewertet wurde, fand weltweit Beachtung und Anerkennung.

Von 1987 bis 1992 arbeitete Zitelmann am Zentralinstitut für sozialwissenschaftliche Forschung der Freien Universität Berlin. Danach war er Cheflektor des Ullstein-Propyläen-Verlages, damals die drittgrößte Buchverlagsgruppe Deutschlands. Von 1993 bis 2000 leitete er verschiedene Ressorts der Tageszeitung „Die Welt“, bevor er sich im Jahr 2000 selbstständig machte. Er gründete das Unternehmen Dr. ZitelmannPB. GmbH, das seitdem Marktführer für die Positionierungsberatung von Immobilienunternehmen in Deutschland ist. Im Jahr 2016 verkaufte er das Unternehmen.

Zitelmann wurde als PR-Unternehmer und Investor im Immobilienbereich vermögend. Schon sehr früh erkannte er die Chancen insbesondere am Berliner Immobilienmarkt, erwarb dort günstig Mehrfamilienhäuser und verkaufte die meisten 10 – 15 Jahre später mit hohem Gewinn auf dem Höhepunkt des Immobilienbooms.

Im Jahr 2016 promovierte Zitelmann ein zweites Mal – diesmal in Soziologie zum Dr. rer. pol. – bei dem Reichtumsforscher Prof. Dr. Wolfgang Lauterbach an der Universität Potsdam. Diese zweite Dissertation befasste sich mit der „Psychologie der Superreichen“.

Mehr Informationen finden Sie in Zitelmans Autobiografie „Wenn du nicht mehr brennst, starte neu!“

Anmeldung zum

1-Tages-Seminar mit Dr. Dr. Rainer Zitelmann

„Psychologie erfolgreicher Unternehmer und die Gesetze des Erfolges“

Senden Sie Ihre Anmeldung bitte an

info@immobilienrunde.de oder

Fax: 0 30/5360722-99

Name: _____

Firma: _____

Funktion: _____

Adresse: _____

** Für eine gesonderte Rechnungsadresse geben Sie uns bitte einen separaten Hinweis.*

Telefon: _____

Fax: _____

E-Mail: _____

(Bitte unbedingt angeben, damit wir Sie im Fall kurzfristiger Änderungen informieren können!)

Hiermit melde ich mich verbindlich zum 1-Tages-Seminar mit Dr. Dr. Rainer Zitelmann „Psychologie erfolgreicher Unternehmer und die Gesetze des Erfolges“ am **16. Januar 2021** von 13:00 Uhr bis 18:00 Uhr im **Steigenberger Hotel Berlin**, Los-Angeles-Platz 1, 10789 Berlin (0 30/21 27-0) an. Unter dem Stichwort „Berliner Immobilienrunde“ können Sie Zimmer zum Sonderpreis reservieren.

Die Teilnahmegebühr für die eintägige Veranstaltung beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und einem signierten Buch von Rainer Zitelmann € 980,00 zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Eine Stornierung ist nur bis zum 02. Januar 2021 möglich (Bearbeitungsgebühr € 100,00 zzgl. USt.). Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist **in jedem Fall – ohne Ausnahme –** die volle Tagungsgebühr zu entrichten. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jedoch selbstverständlich möglich.

Ort, Datum

Unterschrift