



Liebe Leserin, lieber Leser!

„Wie man startet, so liegt man im Rennen“, ist eines der vielen tollen Zitate von Deutschlands Rhetorik-Trainer Nr. 1, Rolf H. Ruhleder. Er lag von Anfang an sehr gut im Rennen, als erst sich 1989 mit seinem Management Institut Ruhleder selbstständig machte.

Denn als langjähriger Marketingleiter der Akademie für Führungskräfte in Bad Harzburg hatte er neben fachlichen Fähigkeiten das wichtigste für ein erfolgreiches Business: „Zielgruppenbesitz“!

Ich wünsche Ihnen „Zielgruppenbesitz“, Beharrlichkeit und natürlich viel Spaß beim Lesen dieses Newsletters und freue mich auf Ihre Anfragen und Anregungen unter Tel. 02561/448826.

Herzlichst Ihr



Auch 2010 gilt: Wie Sie starten, so liegen Sie im Rennen. Stellen Sie jetzt die Weichen für Ihren Erfolg, Ihren eigenen und den Ihres Unternehmens.

Rolf H. Ruhleder im Interview über Erfolg und seine Vorbilder

Wie sieht der Arbeitsalltag des teuersten und härtesten Rhetorik-Trainers Deutschlands aus? Was macht ihm an seinem Beruf Freude? Rolf H. Ruhleder, Bad Harzburg, ist einer der bekanntesten Verkaufs- und Rhetoriktrainer Deutschlands. Er gilt als der Star in dieser Branche. In über 25 Jahren schulte er über 370 000 Teilnehmer in mehr als 2.350 Seminaren und Großveranstaltungen. Er bereitet Top-Manager und Politiker auf TV-Auftritte vor und ist Autor zahlreicher Publikationen.

Wie wird man denn zum bedeutenden Rhetoriktrainer?

Bereits in frühen Jahren sah ich meinen beruflichen Werde-



Rolf H. Ruhleder gilt seit Jahren als der härteste und teuerste Rhetoriktrainer Deutschlands. Wilfried Teuber traf den motivierenden Vortragsredner -wie über 350 andere Teilnehmer- jetzt in Dortmund-Hohensyburg.

Fortsetzung auf Seite 2

Wie Sie Sicherheit ausstrahlen

Fortsetzung von Seite 1

gang in den Bereichen „Marketing“ und „Verkauf“. Im Hinblick darauf besuchte ich das Wirtschaftsgymnasium und habe Betriebswirtschaft in Frankfurt und Würzburg studiert. Danach war ich als Verkaufsleiter in einer Schuhfabrik tätig. In meiner Funktion als Projektleiter eines Heidelberger Fortbildungsinstituts sammelte ich erste Erfahrungen in der Erwachsenenbildung. Professor Höhn, der Leiter der „Akademie“ und der Erfinder des „Harzburger Modells“, hat mich dann nach Bad Harzburg geholt. So war ich plötzlich Marketingleiter eines der renommiertesten Fortbildungsinstitute in Europa. 1989 gründete ich in Bad Harzburg mein eigenes Unternehmen, das Management Institut Ruhleder. Wir führen pro Jahr mehr als 250 Seminare durch.

Hatten Sie persönliches Vorbild?

Zwei Persönlichkeiten, deren Seminare ich besuchen durfte: Peter F. Drucker, der Management-Experte der westlichen Welt, der mir durch seine Seminare und Bücher viele Denkanstöße und Tipps gegeben hat. Prof. Reinhard Höhn, der Leiter der Akademie für Führungskräfte, der geistige Vater des „Harzburger Modells“ und der „Inneren Kündigung“. Er hat mich in 14 Jahren, die ich für ihn tätig sein durfte, stets gefördert und in den ersten Jahren auch des Öfteren meinen jugendlichen Überschwang gebremst.

Was empfinden Sie als das Schönste an Ihrem Beruf?

Das Kennen lernen von sehr vielen interessanten Menschen, die viel für meine persönliche Weiterentwicklung getan haben. Die zahlreichen Erfolgserlebnisse, die ich in meinen Seminaren habe.

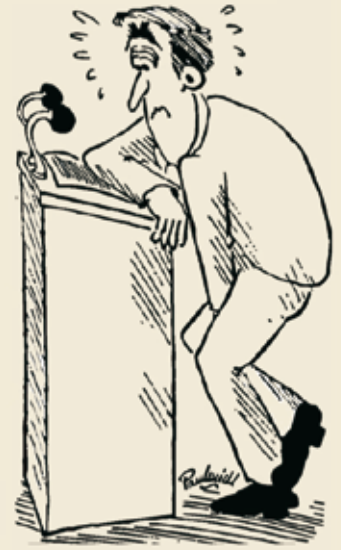
Gibt es ein Motto, dem Sie folgen?

„Wer einen starken Charakter hat, braucht keine Prinzipien“. Und: „Man sage immer die Wahrheit, aber man sage die Wahrheit nicht immer“.

Die 7 Regeln um in allen Situationen Sicherheit auszustrahlen

So werden Sie sicherer!

1. Standort einnehmen und Blick in die Runde werfen
2. Blickkontakt halten
3. Aufrechte Körperhaltung
4. Positive Gestik
5. Positive Mimik
6. Lautstärke halten und Modulation
7. ...Nennen wir Ihnen gerne unter Telefon **02561/448826**



Welche berufliche Träume haben Sie?

Meine beruflichen Träume konnte ich mir größtenteils erfüllen: Bücher schreiben (17), TV-Sendungen (über 20), Training von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens; Veranstaltungen vom Privatissimum bis hin zu Großveranstaltungen mit mehr als 14.000 Teilnehmern durchzuführen. Zu einem abwechslungsreichen Berufsleben gehört für mich auch, viel zu reisen. So durfte ich – dank meiner Seminare – schon viele Länder Europas besuchen: Von Malta über Kre-

ta, Zypern, Frankreich bis hin zu Norwegen und Finnland. Selbst auf den AIDA-Schiffen und der MS EUROPA habe ich in der Südsee und in der Karibik Veranstaltungen durchgeführt.

Haben Sie zum Abschluss noch einen Tipp für unsere Leser?

Ja, wie sie in allen Situationen Sicherheit ausstrahlen. Die Tipps habe ich für grafisch aufbereiten lassen (Grafik oben). Den letzten und besten habe ich weggelassen (grinst). Das ist Marketing! Denn selbst der liebe Gott lässt läuten.

1989 machte sich **Rolf H. Ruhleder**, damals Marketingleiter der Harzburger Akademie für Führungskräfte, mit einem eigenen Institut selbständig. Ruhleder selbst gilt als Rhetorik- und Lampenfieber-Spezialist und hat bekannte Politiker, Künstler und Top-Manager in Einzelschulungen aufgebaut. Die Schulung des Verkaufsnachwuchses ist ihm ein besonderes Anliegen. Sogar die Fußballmannschaft des Hamburger Sportvereins und Eishockey Nationalspieler hat er bereits rhetorisch auf Vordermann gebracht - für Überfallinterviews in den Halbzeitpausen ebenso wie für das „Aktuelle Sportstudio“. In Zusammenarbeit mit anderen spezialisierten Trainern führt sein Institut jährlich rund 200 Trainings mit mehr als 15.000 Teilnehmern durch. Ca. 80 % der Veranstaltungen werden firmenintern durchgeführt. Das Gesamtprogramm des MIR deckt folgende Schwerpunkte ab:

Rhetorik und Körpersprache · Dialektik · Erfolgreiche Verhandlungsführung · Führungspsychologie · Etikette - Takt und Ton · Verkaufsrhetorik · Time-Management · Gedächtnistraining · Verhaltens- und Konflikttraining. Die Dauer der Seminare liegt zwischen ein bis drei Tagen. Einzeltrainings beanspruchen einen Tag. Großveranstaltungen mit 100 bis 10.000 Teilnehmern sind zwischen einer Stunde und einem Tag angesetzt. Sein persönliches Tageshonorar liegt zwischen 15.000 € und 17.000 €. Bei Privatissima und Großveranstaltungen nach Anfrage. Die Preise der offenen Seminare in Höhe von 850 € bis 1.300 € pro Tag und Teilnehmer sieht er als Beweis besonderer Qualität. Für firmeninterne Tagungen seiner Dozenten werden 3.000 € bis 5.500 € in Rechnung gestellt. Weiter Informationen erhalten Sie unter **www.ruhleder.de**.