



Dr. Bernhard Saneke

Dr. Bernhard Saneke ist Beides: Gründer, Inhaber und leitender Arzt eines zahnmedizinischen Versorgungszentrums sowie Flugkapitän der größten deutschen Fluggesellschaft. Seine Praxis wurde mit dem Unternehmerpreis für die Zahnarztpraxis 2000 ausgezeichnet. Er besitzt die europäische und amerikanische Lehrberechtigung zur Ausbildung von Piloten. Bernhard Saneke wurde 2003 in den erlesenen Club 55, der Vereinigung europäischer Marketing- und Vertriebspezialisten, aufgenommen. Sein Vortrag wurde mit dem Jahresbestpreis des Club 55 ausgezeichnet. Zu seinen Kunden zählen sowohl namhafte mittelständische Unternehmen als auch internationale Konzerne. Bernhard Saneke hat es verstanden, Bestleistung zu geben und trotzdem ausreichend Zeit für aufregende Hobbys und private Aktivitäten zu haben. Heute vermittelt er sein hochkarätiges Erfolgswissen aus zwei Welten in Seminaren und auf Vorträgen. Er versteht es, mit Humor und Leichtigkeit seinen Erfahrungsschatz weiter zu geben, getreu seinem Motto: NO PANIC, NO STRESS, NO PROBLEM.

**” NO PANIC, NO STRESS, NO PROBLEM –
Oben bleiben mit System!**

THEMEN

Dr. Saneke verbindet die Erfahrung eines Unternehmers mit der Welt der Airline-Piloten: Wer über 25 Jahre zwei anspruchsvolle Berufe parallel ausübt, muss hervorragend strukturiert sein, Entscheidungen sicher treffen und auch in komplexen Situationen den Überblick behalten können.

+ NO PANIC – Entscheiden mit System

- Wie Sie fatale Entscheidungen vermeiden
- Den Zufallsgenerator der Entscheidung richtig einsetzen
- Wie Sie die wichtigen Faktoren für Ihre Entscheidungen identifizieren
- Der Blick nach vorne – entschieden ist entschieden!

+ NO STRESS – Zeitmanagement mit System

- Wie Sie Zeit sparen für das Wesentliche
- Wie Sie mit den richtigen Tools und Strukturen Ihre Produktivität messbar erhöhen
- Wie Sie alles auf die Reihe bekommen, was wichtig ist
- Wie Sie unter Druck die richtigen Prioritäten setzen

+ NO PROBLEM – Oben bleiben mit System

Warum Flugzeuge nicht abstürzen und wie Unternehmen immer oben bleiben

- Kommunikationsbarrieren beseitigen und den Überblick behalten
- Das Wissen und Können Ihrer Mitarbeiter nutzbar machen
- Die Ressourcen Ihres Unternehmens optimal nutzen
- Mitarbeiter zu Bestleistungen motivieren

Weitere Themen:

+ 2 Jobs – Why not?

REFERENZEN & PRESSE

Zu seinen Kunden gehören unter anderem:

DATEV eG, Deutsche Telekom AG, Degussa AG, Otto Versand AG, Future Management Group AG, Hager Elektro AG, Verband Freier Berufe in Hessen, Oemus Media AG, Internat. Fortbildungsgesellschaft (IFG Timmendorfer Strand), Deutsche Apotheker- und Ärztekammer eG Düsseldorf, Dentsply Friadent GmbH, Alsecco GmbH, Zahnärztekammer Westfalen-Lippe, Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt, Bundesverband der Dentalindustrie e. V., FRIADENT-Schütze GmbH Österreich, Forum Institut Heidelberg, Bundesverband des Elektrogroßhandels, Nord-West Dental GmbH Münster, Kaniedenta GmbH, Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum, Flemming Dental AG, Solutio GmbH, Cum Nobis GmbH, Intercoiffeur Deutschland, Ögussa GmbH Österreich u. v. m.

Teilnehmerstimmen:

„Begeisternd – keine Minute langweilig – eine Punktlandung – Kommunikation plastisch erzählt – alle konnten sich wiederfinden: Chefs und Mitarbeiter.“

„1.000 Chefs klatschten begeistert und nahmen seine mit viel Humor und Menschenkenntnis vorgetragenen Erkenntnisse gerne auf.“ **Westfalen Blatt**

INSPIRATION

„Im Zahnmedizin Studium wurde ich zum Einzelkämpfer ausgebildet, bei der Pilotenausbildung zum Teamplayer umerzogen. Ärzte begraben ihre Fehler, während Piloten mit ihren Fehlern begraben werden. Und deshalb müssen Piloten gut organisierte Teamplayer ohne Selbstüberschätzung und Allüren sein. Das ist erlernbar und der Schlüssel zum Erfolg – nicht nur in der Fliegerei.“

www.speakers-bureau.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Reisekosten	Wiesbaden
Vortragssprachen	

ONLINE-PROFIL



MEDIEN & EMPFEHLUNG

