



- Event des Jahres – Das Survival Camp I
- Spruch des Monats
- Der „heiße“ Termin: Empfehlungsmarketing & Stammkundenpflege
- Tipp des Monats: Das Prinzip der 250-Mal-250 Regel
- Unsere nächsten Veranstaltungen
- Ihre McStudy Ansprechpartner
- Impressum

Event des Jahres – Das Survival Camp I

Verlaufen im Nirgendwo, keine Orientierung und fernab der nächsten Stadt? Kein Handy, Benzin und keine Lebensmittel? Und nun naht schon die finstere Nacht! Was tun in solch einer Situation? *„Die Fertigkeiten dafür kann man nicht durch bloßes Lesen erlernen.“*

Wie reagieren Sie, wenn Ihnen jemand etwas von Überlebenstraining erzählt? Solche Survival-Tipps gehen nicht selten zum einen Ohr rein und zum anderen wieder raus. Kaum einer von uns bewegt sich überhaupt aus der eigenen Komfortzone heraus oder weiß wie man sich selbst in schwierigsten Situationen unter Stress verhält. Aber wer weiß dann im Notfall Bescheid? Finden Sie es heraus mit dem **Survival Camps I**. Erstens: geht es um eine der wichtigsten Fähigkeiten eines Menschen – das Leben in und mit der Natur. Um vorbeugend zu lernen, wie wir im Ernstfall handeln können brauchen wir praktische Erfahrungen. Zweitens: Sie werden heraus finden welche Ressourcen Sie im Ernstfall aktivieren können und was Ihre einzigartigen Stärken sind.

Sie lernen, für Essen, Trinken, Feuer und Unterkunft zu sorgen. Sie überwinden Geländehindernisse und erfahren, wie Sie Menschen Erste Hilfe im Outdoor-Bereich leisten können. Lernen Sie Ihre Grenzen zu erweitern und das Selbstvertrauen aufzubauen. Sie werden Methoden kennenlernen Ihr Potential zu entwickeln, so wie in Stress-Situationen Konfliktlösungen einzusetzen. Fördern Sie Ihren Teamgeist und entdecken und erweitern Sie Ihre eigenen Führungs-Eigenschaften.



Schlüpfen Sie für **5 Tage** in die Rolle eines **Entdeckers, Pfadfinders** oder **Abenteurers**.

Die wichtigsten Überlebenstechniken kommen von naturverbundenen Völkern. Noch heute gibt es Menschen die nur mit einfachsten Mitteln hervorragend leben können. Unsere Ausbildung erfolgt sowohl während eines Aufenthalts in freier Natur, als auch während spezieller Überlebenstrainings, *da man diese Fertigkeiten nicht durch bloßes Lesen erlernen kann*. Bei unseren Gruppentrainings werden verschiedene Situationen vorgegeben, wobei die Teilnehmer eine bestimmte Zeit auf sich gestellt oder in der Gruppe Aufgaben lösen, einen bestimmten Ort erreichen oder auch nur bestimmte Aspekte des Überlebens trainieren.

Haben Sie Lust auf ein ausgefallenes Abenteuer diesen Sommer? Oder suchen Sie nach einem speziellen Geburtstagsgeschenk für Ihren Partner oder Freunde? Garantiert nicht langweilig und vollgepackt mit tollen Erfahrungen ist unser diesjähriges **Survival Camp I**. Garantiert eine bleibende Erinnerung. Und mit Ihrem Zertifikat haben Sie sogar einen Beweis dafür.

Vom **06.-10. September 2011** werden Sie im Norden Brandenburgs von professionellen Trainern durch wildes Gelände begleitet.

Teilnahmegebühr: **549,-** für **McStudy®** Mitglieder / **2.099,-** Normalpreis

Ihr Vorteil bis zum **15. Juli 2011**: Unser **Partnerangebot*** mit **50,- Rabatt pro Person**.

(*Partnerangebot: Dieses Angebot gilt nur für Anmeldungen bis zum 15.07.11. Der Rabatt gilt nur im Zusammenhang mit der gemeinsamen Anmeldung von zwei Freunden, Bekannten oder Ehepartnern. Jede Person bekommt einen persönlichen Rabatt von 50,- auf die entsprechende Teilnahmegebühr.)

Mehr Informationen und Unterlagen zum **Survival Camp I** erhalten Sie unter: info@mcstudy.de.

Wir freuen uns auf **Sie!**

Spruch des Monats

„Mit dem Leben ist es wie mit einem Theaterstück, es kommt nicht darauf an, wie lange es ist, sondern wie bunt.“

Lucius Annaeus Seneca

Der „heiße“ Termin

Der nächste empfehlenswerte Termin aus dem **McStudy®** Angebot ist ein **Business Training** zu dem Thema:

„Empfehlungsmarketing & Stammkundenpflege“

Der Aufwand einen neuen Kunden zu gewinnen ist bei den meisten Kunden deutlich höher als einen alten Kunden zu binden oder durch Weiterempfehlung einen neuen Kunden zu gewinnen. Nur wenige Firmen haben Systeme oder Konzepte um ihre Kunden zu binden und das Weiterempfehlen interessant zu machen. Auf diesem Training lernen Sie die Einfachheit von Kundenbindungsmaßnahmen kennen. Zusätzlich erhalten Sie Methoden an die Hand um die Weiterempfehlungsquote der bestehenden Kunden zu steigern.



Ziel des Trainings ist das systemische Verständnis der Kundenbindung und die Kenntnis der Voraussetzung für Weiterempfehlungsaktivitäten durch Stammkunden.

Trainer: Daniel Schäfer – Rhetorik-Europameister von 2009
Business Training - Berlin: 16.07. 2011 von 12-19 Uhr

(* Bitte melden Sie sich bis zum 12.07.11 an. Ein Business Training findet nur ab einer Teilnehmerzahl von mind. 7 Personen statt.
Anmeldung unter: info@mcstudy.de)

Tipps des Monats – Das Prinzip der 250-Mal-250 Regel

Die **250-Mal-250 Regel** lässt sich für jeden anwenden, der Interesse daran hat sein Produkt oder seine Dienstleistung schnell und effektiv bekannt zu machen. Bei diesem Prinzip zählen nicht nur diejenigen Menschen, die man selbst kennt, sondern viel wichtiger, diejenigen, die die Kunden kennen.

Das heißt für Sie, dass Sie 250 mal 250 potenzielle Bekannte haben, die für Ihr Geschäft von Bedeutung sind. Mit dieser Regel brauchen Sie kein teures Marketingkonzept um Kunden zu gewinnen.

Fangen Sie an richtige Beziehungen zu Ihren Kunden aufzubauen, von denen dann Ihre Kunden animiert werden Sie an Bekannte und Freunde weiterzuempfehlen. Kümmern Sie sich nicht länger um die Menschen, die Ihr Angebot nicht wollen oder nicht brauchen. Wenn Sie sich ausschließlich darum bemühen besser zu werden, zu wachsen und Ihr Produkt so attraktiv zu machen, dann wird sich das wie ein Lauffeuer verbreiten. Legen Sie Ihren Fokus auf Ihr einzigartiges Produkt oder Dienstleistung und schon bald stecken Sie die Menschen in Ihrem Umfeld mit Ihrer Begeisterung und Qualität an.

Wenn Sie sich um die Menschen bemühen, mit denen Sie Geschäfte machen und eine Beziehung zu Ihnen aufbauen, erhalten Sie jede Menge Folgeaufträge. Könnte das für Sie relevant sein?



Wenn Sie theoretisch und praktisch wissen möchten, wie genau Sie die **250-Mal-250 Regel** anwenden können, dann nehmen Sie einfach an unserer **McStudy®** Veranstaltung am **16.07.2011** „**Empfehlungsmarketing & Stammkundenpflege**“ teil.

So melden Sie sich an: Schicken Sie uns eine kurze formlose Email an info@mcstudy.de

Auch Nicht-Mitglieder haben die Gelegenheit, als **Gasthörer** *kostenlos* dabei zu sein.

Unsere nächsten Veranstaltungen

Juli 2011		
Veranstaltung	Was & Wo	Wann
Life Coach + Hochseilgarten	Lehrgang/ Berlin	08. - 10.07.11
Rechtsstreit. Wie gewinne ich immer?	Vortrag/ Berlin	11.07.11
Empfehlungsmarketing & Stammkundenpflege	Business Training/ Berlin	16.07.11
NLP Practitioner	Lehrgang/ Berlin	23. - 24.07.11
Small Talk	Workshop / Berlin	27.07.11

Ihre Ansprechpartner für McStudy®

Als Ihre Ansprechpartner in allen **Fragen** rund um unser **McStudy Programm** freuen wir uns, Sie auf einem der nächsten Seminare persönlich kennenzulernen.

Zögern Sie nicht, uns Ihr Feedback, Ihre Vorschläge, Wünsche und Fragen zukommen zu lassen!

Deborah Weiß

Email: d.weiss@mcstudy.de

Fon: 030 683 28 26 10

Fax: 030 683 28 26 11



Elisa Köppen

Email: e.koepfen@mcstudy.de

Fon: 030 683 28 26 10

Fax: 030 683 28 26 11



Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:

x-group GmbH

Geschäftsführer: Daniel Schäfer

Chausseestr. 84

10115 Berlin

Telefon: 030 - 683 28 26 10

Website: www.mcstudy.de

Steuer-ID: DE 225 964 614

Amtsgericht Berlin - HRB 132 126 B

Erreichbar unter: d.schaefer@mcstudy.de