

Dominik Neidhart



Dominik Neidhart, Segler im Team Alinghi, Gewinner des XXXI. Americas Cup, arbeitet nach dem Motto „go hard or go home“. Er beschreibt auf eindrucksvolle Art und Weise, wie er mit dem Schweizer Team Alinghi den Americas Cup erstmalig nach Europa geholt hat. Nur wenigen ist wirklich klar, welch überaus extreme Situationen für ein Team auf einer Hochtechnologie-Yacht herrschen. Es existieren wohl kaum ähnliche Herausforderungen, deren Erfolg oder Scheitern so sehr von der höchst anspruchsvollen Leistung und Zuverlässigkeit jedes einzelnen Teammitgliedes abhängt. In seinem Vortrag analysiert Dominik Neidhart die entscheidenden Erfolgsfaktoren des Teams Alinghi und zeigt anhand dieser exemplarischen Crew, wie Höchstleistungen auch in der Welt der Wirtschaft erreicht werden können. Er ist ein Experte in Team-Excellence und begeistert seine Zuhörer durch seine lebhaft und bildreiche Vortragsart.

„Go hard or go home – Fünf Schritte vom Herausforderer zum Sieger“

Themen

> „Go hard or go home“ –

Fünf Schritte vom Herausforderer zum Sieger

- Träumen Sie nicht nur von der Vision, sondern nehmen Sie Ihre Herausforderung an und setzen Sie diese konsequent um.
- Mit den Tugenden der Entschlossenheit, dem Durchhaltewillen und der Disziplin, kommen Sie zum Spitzenerfolg.
- Mit Neugier und Mut zu neuen Ideen erreichen Sie Ihre Ziele schneller.
- Es gibt nur einen Gewinner und keinen zweiten.
- Die Ökonomie des Vertrauens – Wie Sie Vertrauen schaffen und eine erfolgreiche Mannschaft aufbauen

> **Mit Teamwork und Excellence Geschichte schreiben**

- Sie haben ein klares Ziel, ein exzellentes Team und werden so zum herausragenden Gewinner.
- Wer sein Team erfolgreich führen will, muss den Weg kennen und das Ziel am besten bereits einmal erreicht haben.
- Lernen Sie die nachhaltigen Stärken der intrinsischen Motivation gegenüber der extrinsischen kennen: Kompetenzübertragung, Wertschätzung, Vertrauen und Stolz.
- Verlierertypen machen das Umfeld verantwortlich, Siegertypen entwickeln sich weiter, indem sie sich selbst kritisch analysieren.

> „All Hands On Deck!“

- An der Spitze sind die Rennyachten alle gleich schnell, die Mannschaft macht den Unterschied.
- Wie Sie eine Teamkultur entwickeln, in der jeder bereit ist, die anderen mit seinem Wissen und Können zu unterstützen.
- Teams, die sich nur über vergangene Erfolge identifizieren und neue Ideen nicht annehmen, verlieren die Spitzenposition
- Man kann nicht nicht vertrauen! Warum nicht?
- Erfolg haben bedingt: Analysieren kommt vor dem Agieren

Referenzen & Presse

„Unsere Session mit Herrn Neidhart war einmalig – wir sind tief beeindruckt. Er ist ein genialer Redner und Vermittler von Werten für ein Team. Der Spannungsbogen über Sport, Motivation, Führung, Teambuilding und die Umsetzung in unser Business ist super gelungen; der Vortrag war sehr motivierend und wirkt sicher noch lange nach.“ **Apple Inc.**

„... Ihr Thema und wie Sie es rübergebracht haben war faszinierend und für jeden, der als Führungskraft in der Aufgabe steht, zu motivieren und Teams zu ausserordentlichen Leistungen zu bringen, eine Sternstunde.“ **HOCHTIEF Engineering GmbH**

„ ... an dieser Stelle nochmals unser ausgesprochener Dank für Ihren herausragenden Beitrag anlässlich des Swiss Corporate Finance Summit 2016. Uns erreicht ausschliesslich positives – bis sogar euphorisches – Feedback zu Ihrer Keynote Speech. Ein echter Köhner eben!“ **Commerzbank AG**

„... Der abschliessende anhaltende Applaus hat bereits gezeigt, wie erfolgreich Ihr Vortrag war. Sie haben eindrucksvoll gezeigt, was ‚Highest Performing Teams‘ sind und Ihre Aussagen bzw. Erfolgsfaktoren können ausgezeichnet auf EY übertragen werden. Das Feedback der Mitarbeiter zeigt, dass dies ein Ansporn ist und Sie uns lange in Erinnerung bleiben werden. Ihr Vortrag hat wesentlich zum Gelingen unserer Führungskräftetagung beigetragen.“ **Ernst & Young GmbH**

Zu seinen Kunden gehören namhafte Firmen wie:

ADAC, Allianz, Apple, Audi, AXA, Bayer, BASF, BBraun, BMW, Bosch, Commerzbank, Daimler, Deutsche Bank, Deutscher Sparkassenverband, EY, General Electric, Henkel, Hewlett-Packard, Hochtief, IBM, Johnson & Johnson, KPMG, Liebherr, MediaSaturn, Merck, Miele, Microsoft, O2, Oracle, Phillips, Procter & Gamble, Rewe, Roche, SAP, Siemens, Schüco, TUI, Thyssen, TÜV Süd, Wüstenrot, Zeiss u. v. m.

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag

Honorargruppe D

Tagessatz

Honorargruppe C

Vortragssprachen



Reisekosten



Medien



Analysieren kommt vor dem Agieren

ISBN: 978-3830116974