

BaselBusinessDay

17. September 2020

Wissensvertiefung, Lernen und Networking
für erfolgreiche Menschen und solche die es werden wollen.

Veranstaltungsort

**St. Jakobshalle Basel (Saal 1)
Tramstation und Gratis Parkplätze neben der Halle**

Programm

**ab 13.30 Uhr Begrüssungskaffee (Netzwerken)
14.00 Uhr Inputreferate, Podium, Fragen
16.30 Uhr Kaffeepause (Netzwerken)
17.00 Uhr Inputreferate, Podium, Fragen
19.30 Uhr Stehdinner, Netzwerkparty mit Überraschungsgast**

Unser Erfolgsmodell

Der BaselBusinessDay bringt Menschen in verantwortungsvollen Positionen zusammen. Der Tag fördert den Austausch von Knowhow und stärkt Leadership-Skills. Erfahrene Referentinnen und Referenten erörtern aktuelle Themen, die danach im Plenum vertieft werden. Laden Sie Ihre Kunden oder Mitarbeitenden zu diesem Event ein und stärken Sie so nachhaltig die Bindung zu ihnen. Mit der CFT AG (cft-events.ch) hat eine ideenreiche und in der Region gut verankerte Eventagentur den Lead. Sie organisiert seit 2007 den Erfolgsevent an der Swissbau mit ca. 300 Teilnehmenden (2020 15. Januar «Gehirn unter Strom»). Verschiedene Netzwerkanlässe wie das Unternehmerfrühstück (seit 2012) oder die Genussabende finden in der eigenen Eventlokalität «Green Lounge» statt. CFT AG übernimmt zudem die Konzeption, Planung und Ausführung von externen Seminaren und Events.

Unsere Referenten

Dr. Petra Wüst

ist Ü51-Youtuberin, Keynote Speaker und Autorin. Sie ist Experte für Self Branding, Leadership und Kommunikation und seit 18 Jahren als Referentin und Coach tätig. Ausserdem unterrichtet sie an verschiedenen Schweizer Hochschulen und ist Autorin mehrerer namhafter Bücher rund um die Themen Personal Branding und Selbstmarketing.



Business + Self Branding
Dr. Petra Wüst
Wüst Consulting GmbH

Patrick Simone

ist passionierter internationaler Verkaufs- & Marketing-Leiter, Unternehmer, Speaker und Business Social-Media-Enthusiast mit +20 Jahren Erfahrung in globalen Unternehmen. Inspiriert von Menschen und fasziniert von Technologie unterstützt er Schweizer KMUs zu mehr Sichtbarkeit und mehr Kunden.



Business + Social Media
Patrick Simone
Adesso Digital Marketing

Esther Keller

studierte an der Universität Basel. Sie arbeitete als Moderatorin und Redaktorin für Telebasel, bevor sie Mediensprecherin bei Novartis wurde. 2015 gründete sie ihr eigenes Unternehmen. Seither schreibt sie Sachbücher und Artikel (Fokus Gesellschaft und Politik), moderiert Fachanlässe und betreut Kommunikationsmandate.



Moderation
Esther Keller
Grossrätin BS

Wolfgang Reichl

ist Experte im Bereich Mentaltraining. Vormalig Vertriebsexperte, Personalentwickler und seit 2003 spezialisiert auf Mentaltraining begleitet er namhafte Unternehmen in den Ländern DE, AT und der CH im Bereich der Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung. Seit 2003 bildet er mit seinem Institut auch Mentaltrainer aus und gehört so zu den führenden Anbietern in diesem Bereich.



Business + Mentaltraining
Wolfgang Reichl
RE-agieren Institut für Mentaltraining

Bernhard Grimm

ist seit nunmehr +35 Jahren selbständiger Trainer für Kundenorientierung, Kommunikation, Verkauf, Körpersprache und Rhetorik. Er ist Autor mehrerer Fachbücher zu Themen rund um die zwischenmenschliche Kommunikation und Kreativität. Als Premium-Speaker mit eigenem Showprogramm gilt er als der «Hirschhausen der Kommunikation» und begeistert mit seiner interaktiven und äusserst humorvollen Art.



Business + Kommunikation
Bernhard Grimm
GrimmKomm

Unsere Themen – Dein Nutzen

«SpeedSelbstmarketing - so überzeugen Sie in 30 Sekunden»

Geschwindigkeit ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, wenn es um das Positionieren der eigenen Person und Leistung geht. Erfahren Sie, wie Sie sich und Ihr Angebot beim Gegenüber kurz und auf den Punkt präsentieren, den anderen überzeugen und mit wenig Aufwand für sich gewinnen. Bonus: Formulieren Sie Ihren knackigen Elevator-Pitch.



**Wüst Consulting
GmbH
Dr. Petra Wüst**

«Soziale Medien - mehr als Netzwerk und Selfies»

Ein Thema welches heute kaum jemand ignorieren kann, besitzt es doch unglaubliche Chancen und Risiken. Denn egal ob B2C oder B2B es geht immer nur um Menschen. Die Menschen sind informierter und engagierter und mehr denn je vernetzt. Sie lassen sich nichts aufdrängen, bilden sich ihre eigenen Meinungen und sagen sie auch ganz offen Freunden wie Fremden. Ihre Feedbacks verbessern die Angebote, ihre Empfehlungen bringen neue Kunden und können mächtige Fürsprecher oder die lautesten Kritiker sein. Fakt ist ihre Stimmen haben Einfluss und die Reichweite durch Soziale Medien wird grösser und grösser!



**Adesso Digital
Marketing
Patrick Simone**

«Kraftvoll im Alltag»

Menschen sind Profi in ihrem Bereich und schaffen täglich Großartiges. Doch die wenigsten machen sich Gedanken um deren mentales Fundament. So bemerken viele Menschen nicht, dass sich kleine Gedankenfehler über Jahre zu katastrophalen Ergebnissen formen können. Den wenigsten Menschen ist bewusst, dass das Gehirn vorwiegend auf Autopilot fährt und nur wenig Chance zur Veränderung lässt. Wer jedoch diese „Mechanik“ dahinter erkennt hat auch die Möglichkeit einzugreifen und sein Leben bewusst in die richtige Richtung zu steuern. So lassen sich viele Katastrophen wie z.B. ein Burnout im Vorfeld vermeiden. Lernen Sie im Schnellverfahren Ihr Gehirn und die Mechanik dahinter kennen und ergreifen Sie noch am selben Tag die Kontrolle bevor sie diese endgültig an Ihren inneren Schweinehund verlieren.



**RE-agieren Institut
für Mentaltraining
Wolfgang Reichl**

«Wahrnehmen - heisst wahr nehmen»

Die meisten Menschen reagieren nicht auf das, was jemand gesagt hat, sondern auf das, was sie glauben gehört zu haben. Das führt dazu, dass aus unserer Wahrnehmung immer dann eine Wahrheit entsteht, wenn wir sie nicht hinterfragen. Doch genau dieser Schritt ist absolut entscheidend für eine erfolgreiche kunden- und partnerzentrierte Kommunikation. Erfahren Sie, warum das so ist und erleben Sie, welche Chancen sich Ihnen dadurch in der Kundenorientierung ermöglichen. Bernhard Grimm zeigt Ihnen was zu tun ist.



**GrimmKomm
Bernhard Grimm**

So kannst Du uns unterstützen

Ob als Partner, Sponsor oder Freund, wir freuen uns über jede Unterstützung.

- **Freund** Fr. 500.-- pro Ticket (Frühbuchung bis Ende Mai Fr. 400.-- / Ticket inkl. MwSt)
- **Sponsor Welcome-Kaffee** Fr. 1'500.-- (3 Tickets, Erwähnung auf allem Werbematerial)
- **Sponsor Apéro** Fr. 1'500.-- (3 Tickets, Erwähnung auf allem Werbematerial)
- **Sponsor Referenten** Fr. 2'500.-- (6 Tickets, Erwähnung auf allem Werbematerial)
- **Sponsor Netzwerkparty** Fr. 4'000.-- (10 Tickets, Werbemöglichkeiten vor Ort, Erwähnung am Anlass und auf allem Werbematerial)
- **Partner** Fr. 6 000.-- (15 Tickets, persönliche Firmenpräsentation vor dem Publikum, Erwähnung auf allem Werbematerial, reservierte Plätze)
- **Presenting Partner** Fr 12 000.-- (30 Tickets, persönliche Firmenpräsentation vor dem Publikum. Grosse Werbung im Saal, Erwähnung auf allem Werbematerial, reservierte Plätze)

Wir gehen auf deine Wünsche ein, rede mit uns!

Im Ticket inbegriffen: alle Referate, Welcome-Kaffee, Kaffeepause, Apéro, Stehdinner, Netzwerkparty, gratis Parking

Idee und Veranstalter

CFT AG Hofackerstrasse 1 4132 Muttenz 061 461 29 71
info@cft-events.ch | www.cft-events.ch | www.greenlounge.ch