

Ausgeglichenheit, Ballgefühl und eine gewisse Schlagfertigkeit bedeuten nicht zwingender Weise, dass man Moderator, Trainer und Jongleur werden muss. Stephan Ehlers wurde es trotzdem. Er nutzt seine Ballfertigkeiten und langjährigen Erfahrungen, vor allem auch seinen Wortwitz, um besondere Erlebnisse zu schaffen. Er jongliert für, aber am liebsten zusammen mit seinem Publikum. Er ist der Jongleur unter den Spitzen-Rednern. Er jongliert nicht nur mit Bällen und Worten, sondern bringt witzig und anschaulich selbst schwierigste Themen auf den Punkt. Mit Kompetenz, Wortwitz und artistischer Geschicklichkeit versetzt Stephan Ehlers Führungskräfte, Top-Manager und Prominente aus Unterhaltung und Politik in Erstaunen.

Wenn Sie Stephan Ehlers als Comedy-Redner buchen, tritt er zunächst seriös und ernst auf die Bühne und hält einen „normalen“ Vortrag (Bild 1 und 2 rechts). Sie als Auftraggeber können dabei gerne die Themen vorgeben, worüber Stephan Ehlers „ernsthaft“ sprechen soll. Nach 10, 15 oder 20 Minuten wird Stephan Ehlers erstmals einen, zwei oder drei Bälle in die Hand nehmen, um „seine Thesen“ mit Bildern (Bälle) zu untermauern (Bild 3). Nach und nach wird dann dem Publikum klar, dass es sich nicht um einen „normalen Redner“ handelt.

Stephan Ehlers versteht es, für viel Unterhaltung und Lacher beim Publikum zu sorgen (Bild 4), in dem er das gleiche („ernste“) Thema nur etwas pointierter und/oder in anderen Zusammenhängen präsentiert. Interessant, informativ und inspirierend. In vergnüglicher aber dennoch seriöser Art. Immer eng am „Pulsschlag“ des Publikums.

Das Comedy-Programm lässt sich noch steigern, in dem das Publikum in besonderer Weise aktiv mit einbezogen wird. Stephan Ehlers lässt gerne vor Beginn der Veranstaltung ein oder zwei Bälle unter die Stühle des Publikums kleben. Mitten in seinem Vortrag wird er dann auf das Thema „Verblüffung“ kommen und die Gäste auffordern, unter den Stuhl zu greifen. Die eigentliche Verblüffung ist dann, dass alle Gäste aufstehen müssen, um mit Stephan Ehlers dann gemeinsam Wurf- und Fangübungen auszuführen. Immer noch passend zum Thema! Es machen immer alle mit. Egal ob 30 oder 800 Personen im Saal sitzen.

Stephan Ehlers wurde beim CONGA-AWARD 2007 zu den zehn Besten seines Fachs in der Kategorie "Künstler & Performance" ausgezeichnet. Mehr als 25.000 Fachleute aus der Tagungs- und Congressbranche hatten die Möglichkeit in einer groß angelegten Befragung ihre Favoriten zu benennen. Wie beim großen Bruder „Oscar“ wählen hier eine Vielzahl von Experten die Besten. Conga steht für Congress Award.



Mögliche Themen für Comedy-Reden

Immer schön am Ball bleiben: Klar sehen, Klar werden, Klar kommen

Ein unterhaltsamer Streifzug über Irrtümer im Management und Büroalltag

Miss-Miss-Miss – Missverständnisse – Misstände und Missmanagement in Wirtschaft und Verwaltung

Ebenso unterhaltsamer wie schonungsloser Streifzug über so genannte Management-Grundsätze, Führungsstile, wirksames und weniger wirksames Management.

7 x W – WWWWWW – Wissen wir was wir wirklich wissen wollen?

Wissen ist das Thema unserer Zeit. Alle reden von Wissensmanagement, Wissensökonomie oder Wissensgesellschaft. Wissen soll uns frei machen – lautet das alte Bildungsideal. Stimmt das heute noch? Welche Rolle spielt Wissen in unserem Leben? Gelebte Praxis heute ist: Wir leiden unter Informationsüberflutung, springen von Thema zu Thema und haben dabei immer das ungute Gefühl, nicht genug zu wissen. Trotz des immensen technologischen Fortschritts scheint unser Leben immer komplizierter zu werden.

K K K K – Kommunikation mit Kollegen, Kunden und Komikern (Chefs)!

Wir leben in aufregenden Zeiten. Nicht nur Kunden werden anspruchsvoller – auch Kollegen und Chefs. Wie geht man um mit den verschiedenen Cheftypen. Es gibt solide Handwerker, trickreiche Dschungelkämpfer, treue Firmenmenschen aber auch risikofreudige Spieler. Bei den Kollegen finden wir „Täter“ (Tyrannen, Intriganten, Karrieristen, Choleriker, und Nörgler), Opfer (Leidende, Sündenböcke, Ängstliche, Kränkbare und Verschlussene) und Sympathisanten (Kriecher, Diplomaten, Scheinheilige und Über-Fürsorgliche).

M M M - Manipulation, Motivation, Motipulation

Wie man sich selbst und andere beeinflusst, wer wann wen warum beeinflusst, wann wir es merken, nicht merken, bewusst oder unbewusst einsetzen. Möglichkeiten und Grenzen von Motivation und Manipulation.

Erfolgsgeheimnisse für Erfolgsverantwortliche

Was heißt Erfolg? Wann beginnt, wann endet Erfolg? Gibt es Erfolgsregeln und was taugen diese? Misserfolg liegt meist im eigenen Verhalten. Erfolg aber auch.

MOKOJO-Trainment

MOKOJO steht für MOtivation, KOmmunikation und JOnglieren. Trainment für Training und Entertainment. Die Inhalte werden mit dem Auftraggeber jeweils individuell abgestimmt.



N N N - Netze, Netzwerke, Netzwirkungen

Das Symbol dieses Jahrhunderts ist das Netz. Netze und Netzwerke kennen kein Zentrum, keine festen Bahnen, keine Gewissheiten. Und dennoch ist das Netz unsere Zukunft. Das Verständnis, wie Netzwerke funktionieren, wird der Schlüssel zum Verständnis sein, wie die Wirtschaft funktioniert. Wir leben in Zeiten in denen Menschen mit Technik vernetzt werden. Das neue Kerngeschäft ist der Mensch.



M M M - Marketing-Management Meistern in kleinen Unternehmen und für Freiberufler

- Marketing hat wenig mit Geld zu tun!
- Kein oder kleines Budget und doch ist Marketing möglich!
- Praxisnahe Tipps für erfolgreiches Marketing in kleinen und noch kleineren Unternehmen.
- Wie Sie Ziel, Zeit und Zukunft besser in den Griff bekommen

E E E – Effektiv und Effizient mit Elektronischen Medien kommunizieren

- Wie man kurz, knapp, präzise kommuniziert: in Brief, eMail, Fax und SMS
- Warum wird effektive Kommunikation heutzutage immer wichtiger?
- Beispiele für misslungene und höchst effektive Kommunikation aus der Praxis

Empfehlenswert für alle "Informationsmanager", "Sitzberufler" und "Kopfarbeiter", die täglich mit zig Briefen, eMails, SMS-Botschaften, Faxen und anderen Kommunikationsmitteln zu tun bzw. zu kämpfen haben.

K K K - Kompetenz, Kommunikation, Kundenbegeisterung im Unternehmen

- Wann akzeptieren, erkennen Kunden Kompetenz eines Anbieters?
- Was ist Kompetenz? Wie stark wirkt Kompetenz kundenbindend?
- Einfluss der Kommunikation auf Ihre Kunden?
- Unterschied zwischen Kundenzufriedenheit und Kundenloyalität?
- Erfolgsfaktoren für Kundenbindung und Kundenloyalität

Z Z Z - Ziel, Zeit, Zukunft

Wie Sie mit ZZZ = Zuversicht, Zwanglosigkeit und Zurückhaltung ZZZ = Ihre Ziele, Ihre Zeit und Ihre Zukunft besser in den Griff bekommen.

Jonglieren lernen – in wenigen Minuten!

Stephan Ehlers stellte am 23. April 2006 einen Weltrekord auf: ihm gelang es mit seinem Jonglier-Lernsystem REHORULI 71 Teilnehmern in nur 33 Min. das Jonglieren mit drei Bällen beizubringen!



Stephan Ehlers zusammen mit Dr. Michael Rogowski (BDI-Präsident) und Dr. Ron Sommer (Telekom-Chef)