



Nadja Kahn

Geschäftsführende Gesellschafterin, KahnEvents GmbH, Deutschland

Nadja Kahn ist der Inbegriff einer „Schnellumdenkerin“ und „Chancenwandlerin“. Trotz genauester Planung und dem Vorbeugen von allen denkbaren Unwägbarkeiten ergeben sich bei Veranstaltungen stets neue Rahmenbedingungen. Die Fähigkeit, in solchen Momenten nicht in Schockstarre zu verfallen, sondern in Windeseile neue Lösungen zu finden, zeichnet Nadja Kahn aus. Bei über 1000 selbst organisierten Veranstaltungen, darunter Schmuckschauen mit Heidi Klum und Golfturnieren in der Mitternachtssonne, hat sie ihre Expertise erfolgreich unter Beweis gestellt. Heute liegt ihr Fokus nicht nur darauf, Emotionen durch Events zu erzeugen - sie geht dieser uns innenwohnenden Energiequelle „Emotionen“ mehr auf den Grund. Gemeinsam mit ihrem Mann Christoph Theile hat sie den „Globe of Emotions“ entwickelt, ein einzigartiges Konzept, wie Emotionen wirken und warum sie ein Schlüsselfaktor für Erfolg sind.

CHANGE TEAMBUILDING MOTIVATION FÜHRUNG PERSÖNLICHKEIT KOMMUNIKATION
MENSCHLICHE ENERGIE RECRUITING INNOVATION RESILIENZ LEADERSHIP

THEMENSCHWERPUNKTE

- » Emotionen
- » Livekommunikation
- » Resilienz
- » Kreativität
- » Leadership

EXPERTISE / PROJEKTE

- » Über 1000 durchgeführte Live-Events zwischen Kuba, Südafrika und Lappland
- » Incentives
- » Schmuck-/Modeschauen
- » Jahresauftakt-Veranstaltungen
- » Produktlaunches
- » Über 200 Online-Events auf unterschiedlichen Online-Plattformen, insbesondere „Hopin“, der Online-Event-Location.
- » Keynotes "Erfolgreich fühlen"
- » Initiatorin des "Krisenkracher-Awards"

BERUFSERFAHRUNG

(UNTERNEHMEN / POSITIONEN / BRANCHE)

- » 2003-heute: Selbständig: KahnEvents GmbH Incentives & Concepts, 7 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen
- » 2001-2003: Leitung Event bei Bönig & Yamaoka Public Relations
- » 1999-2001: Key-Account Managerin, The Event People, Hamburg
- » 1997-1999: Einstieg Eventbranche bei Carstens & Partner, Hamburg
- » 1994-1998: Studium BWL, Schwerpunkt Tourismus FH München, Abschluss Diplom-Betriebswirtin
- » 1992-1994: u.a. längerer Auslandsaufenthalt Kalifornien
- » 1990-1992: Ausbildung Reiseverkehrskauffrau

TÄTIGKEITSBEREICHE

- » Keynote-Speakerin
- » Event-Moderatorin (online und live)
- » Emotionen-Botschafterin "Emotioversum"
- » Geschäftsführung Eventagentur
- » Konzeption, Beratung, Durchführung

KUNDEN / REFERENZEN / SONSTIGES

- » Tchibo
- » Aon
- » IHK zu Kiel
- » Transdev
- » Techem
- » Deutsches Rotes Kreuz
- » Continental Reifen Deutschland
- » Concordia Versicherungen
- » SV Sparkassenversicherung

FORMATE & SPRACHEN

- | | |
|---|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> Beratung | <input checked="" type="checkbox"/> Vortrag |
| <input type="checkbox"/> Training | <input type="checkbox"/> Seminar / Workshop |
| <input type="checkbox"/> Coach | <input type="checkbox"/> Mentor |
| <input checked="" type="checkbox"/> Business-Talk | <input checked="" type="checkbox"/> (Podiums-)Diskussion |
| <input checked="" type="checkbox"/> Interview | <input checked="" type="checkbox"/> Testimonial |

Verfügbar

- | | |
|--|--|
| offline | online |
| <input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein | <input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |



VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

» „Erfolgreich fühlen“ - Führungskräfte Coaching / Speaking

- Wie Sie Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen dauerhaft motivieren.
- Wie Sie langfristig positiv bleiben und dieses Mindset auf Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen übertragen.
- Wie Sie und Ihr Team eine „Geht nicht gibt's nicht“-Mentalität aufbauen.

» Emotionen schaffen im Eventbereich

- Warum Sie lieber falsche Entscheidungen treffen sollten als keine.
- Wie Sie durch internationale Expertise und verschiedene Kulturen Emotionen wecken können.
- Warum die Liebe zum Detail etwas verändert und was Sie aus dem Luxussegment lernen können.

VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

» Von der Krise zum Kracher: Wie Sie als Unternehmer und Unternehmerin schnell auf unvorhersehbare Ereignisse reagieren und in Chancen verwandeln

- Wie Sie mithilfe der kreativen Methodik von Nadja Kahn eine Produkt-/ Dienstleistungsdiversifikation oder ein Unternehmen auf mehrere Säulen aufbauen.
- Wie Sie Pain-Points frühzeitig erkennen.
- Wie Sie auch in Krisen stabil bleiben und an Herausforderungen wachsen können.
- Wie es gelingt, die Eigenmacht zum Handeln zu aktivieren und was Emotionen damit zu tun haben.
- Warum jeder über sich hinaus wachsen kann und welche Hürden es zu nehmen gilt.

INFORMATIONEN

Honorare: auf Anfrage

Reisekosten von/bis Ort: auf Anfrage

- Individuelle Inhaltsanpassung möglich
- Handout / weitere Unterlagen

MEDIEN



» „Denken wir noch oder fühlen wir schon“

(ISBN: 978-3-527-51134-1)

» „Von der Krise um Kracher“

(ISBN: 978-3-947206-38-4)