

**Anmeldung bitte bis spätestens 9.01.2012 bzw. 23.01.2012**

per Post - per Email: buero@fastenakademie.de  
oder per Fax: +49 (0)3641 / 26 700 74

- „Seminare erfolgreich vermarkten“ am 13.01.2012**
- Saure Wahrheiten & Basische Mythen am 29.01.2012**
- Mitglieder 45,- € (2 Tage 80,- €)**
- Nicht-Mitglieder 60,- € (2 Tage 110,- €)** (zutreffendes ankreuzen!)

Personenzahl .....

Vor-/Nachname.....

Straße .....

PLZ/Ort.....

Telefon.....

Email.....

Datum..... Unterschrift .....

Bitte freimachen

Deutsche  
Fastenakademie e.V.  
Leutragraben 2 - 4  
D-07743 Jena

## Veranstalter

Deutsche Fastenakademie e.V.  
Leutragraben 2-4, 07743 Jena  
Telefon: +49 (0)3641 / 268 4061  
Fax: +49 (0)3641 / 267 0074  
E-Mail: buero(at)fastenakademie.de

## Anmeldung

Tagungsgebühr für einen Tag € 45,-  
für Nicht-Mitglieder einen Tag € 60,-

Die Tagungspauschale enthält Pausengetränke.  
Sie ist auf das dfa-Konto zu zahlen:

Deutsche Fastenakademie e.V.  
**Flessabank Kto.Nr. 2340087 BLZ: 79330111**  
IBAN: DE7879330111000234 BIC: FLESDEMM

## Anfahrt

Institut für Entspannung und ganzheitliche Gesundheit  
Christa Kling  
Bachgartenstr. 9  
**64572 Büttelborn**  
Telefon 0 61 52 - 92 79 13  
Email ch.kling@entspannung-und-gesundheit.de  
www.entspannung-und-gesundheit.de

Anfahrt Büttelborn siehe unter  
[www.entspannung-und-gesundheit.de/other/kontakt.php](http://www.entspannung-und-gesundheit.de/other/kontakt.php)

STEMMERHOF  
Plinganserstraße 6  
**81369 München - Sendling**  
Telefon 089 - 76 75 59 60  
www.stemmerhof.de

Anfahrt München siehe unter  
[www.stemmerhof.de/anfahrt-muenchen.html](http://www.stemmerhof.de/anfahrt-muenchen.html)

dfa WinterFortbildung

## „Seminare erfolgreich vermarkten!“

### Über Marketing und Netzwerke

Freitag 13. Januar 2012

10.00 - 17.00 Uhr

in Büttelborn bei Darmstadt

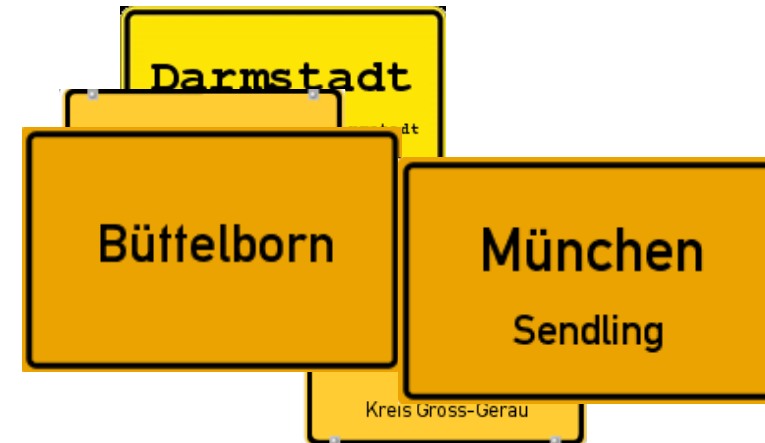
## Saure Wahrheiten & Basische Mythen

### Über Ernährung und Säure-Basen-Haushalt

Sonntag 29. Januar 2012

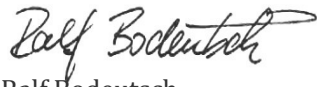
10.00 - 17.00 Uhr

in München-Sendling



Liebe Mitglieder der Deutschen Fastenakademie,  
 liebe Seminargäste,  
 wir freuen uns sehr, Sie nach unseren schönen  
 Fortbildungstagungen in Potsdam und Jena nun zu einer  
 neuen Fortbildungsreihe mit interessanten Themen  
 nach München und Büttelborn einladen zu dürfen. Und  
 gerne wiederholen wir die Themen im Winter, denn  
 Rückmeldungen zeigen uns, dass wir zu dieser  
 Jahreszeit leichter und besser zusammen kommen  
 können.

Wir wünschen uns ein spannendes Fortbildungsseminar  
 und einen interessanten Erfahrungsaustausch mit Ihnen  
 und freuen uns auf ein Wiedersehen und Kennenlernen!



Ralf Bodeutsch  
 1. Vorsitzender der Deutschen Fastenakademie e.V.

## Die Referenten

### Andrea Chiappa, Dreieich

der diplomierte Oecotrophologe und Fastenleiter dfa  
 führt die Kommunikationsagentur CAPSICUM für den  
 Bereich Ernährung und Medizin. Für die dfa ist er für die  
 Ausbildung sowie die Öffentlichkeitsarbeit im Einsatz.  
[www.capsi-cum.de](http://www.capsi-cum.de)

### Christa Kling, Büttelborn

Als langjährige Fastenleiterin dfa und Gesundheits-  
 trainerin RFA gründete Christa das Institut für  
 Entspannung und ganzheitliche Gesundheit. Dort halten  
 bereits mehr als 20 Referenten fast täglich Vorträge und  
 Seminare zu zahlreichen Gesundheits-themen.  
[www.entspannung-und-gesundheit.de](http://www.entspannung-und-gesundheit.de)

### Dr. oec.troph. Edmund Semler, Stuttgart

ist wissenschaftlicher Leiter und Ausbildungsdozent der  
 dfa. Bekannt durch fachlich hochwertige  
 Tagungsbeiträge und zahlreiche Veröffentlichungen.  
[www.academia-diaetetica.de](http://www.academia-diaetetica.de)

## Übersäuerung als Ursache chronischer Krankheiten?

Bereits unzählige Ratgeber zum Thema „Ernährung und  
 Säure-Basen-Haushalt“ sind erschienen. Sie erwecken  
 den Eindruck, dass nahezu jeder zivilisierte Mensch  
 aufgrund seiner Lebens- und Ernährungsweise  
 übersäuert sei. Schulmediziner hingegen können der  
 naturheilkundlichen Hypothese einer „Übersäuerung“ als  
 Ursache von chronischen Krankheiten nur ein müdes  
 Lächeln abgewinnen. Fastenleiter und interessierte Laien  
 stellen sich mit Recht die Frage „Wem soll ich glauben?“

In diesem Seminar wird anhand von aktuellen  
 wissenschaftlichen Studienergebnissen dargelegt, welche  
 der vielen Aussagen und Meinungen zur "Übersäuerung"  
 eine gesicherte wissenschaftliche Basis haben und welche  
 Aussagen dem Bereich der Mythen zuzuordnen sind.

Dr. Edmund Semler

## Die Themen

- × Wie ist die Theorie der „Übersäuerung“ entstanden?
- × Bei welchen alternativen Kostformen spielt die  
 Übersäuerung eine wichtige Rolle?
- × In welchem Ausmaß beeinflusst die Ernährung den  
 Säure-Basen-Haushalt?
- × Warum wirken bestimmte Lebensmittel basisch,  
 andere wiederum säurebildend im Organismus?
- × Was ist von den verschiedenen Säure-Basen-Tabellen  
 zu halten?
- × Warum lehnt die Schulmedizin die These einer  
 Übersäuerung kategorisch ab?
- × Was ist von den diversen Basen-Präparaten aus  
 Apotheke und Drogerie zu halten?
- × Welche gesundheitlichen Störungen werden mit  
 einer Übersäuerung in Zusammenhang gebracht?
- × Wie kann eine Übersäuerung des Organismus  
 zuverlässig gemessen werden?
- × Was ist vom „Basenfasten“ zu halten?

## „Seminare und Ihre Arbeit erfolgreich vermarkten!“ Authentisches Marketing beginnt bei Ihnen

Haben Sie sich auch schon einmal gefragt , was die  
 Arbeit des erfolgreichen vom weniger erfolgreichen  
 Fastenleiter unterscheidet? Sicherlich führt das  
 Zusammenwirken zahlreicher Faktoren zum  
 gewünschten Erfolg Einige dieser Faktoren liegen im  
 Bereich des Marketings und in der Beziehungsarbeit.

An diesem „Arbeitstag“ beleuchten wir das Thema in  
 Form von Erfahrungsaustausch, Schulung und einem  
 Stück weit "Selbstfindung"...

Christa Kling

## Die Themen

- × **Ihr Auftritt:** Flyer, Visitenkarte, Internet
- × **Werbepattformen nutzen:**  
 Netzwerke und hilfreiche Multiplikatoren  
 in Social Media mit Mehrwerten punkten
- × **Mit Leichtigkeit Kontakte knüpfen:**  
 Eine knackig-kurze Selbstpräsentation  
 Von der inneren und äußeren Haltung
- × **Ihre Wunschkunden aufspüren:**  
 Kunden wollen Lösungen
- × **Machen Sie Ihre Kunden zu Fans:**  
 Kunden mögen Orientierung
- × **Über Erfolgsverhinderern und Barrieren:**  
 Die Komfortzone verlassen  
 Kraftsätze statt Glaubenssätze
- × **Strategie für ausgebuchte Seminare**
- × Tipps zur Erstellung einer eigenen Webseite
- × Wie funktioniert Werbung über Google und  
 Facebook?