



Dipl.Wirts-inf. (BA) Nicole Wesner

Bis vor gar nicht langer Zeit war Nicole Wesner eine Business Frau. Sie spricht 6 Sprachen, studierte International Business in Deutschland und Frankreich, arbeitete in diversen Funktionen im Marketing und Vertrieb in Deutschland, Italien und Belgien bis sie es beruflich nach Wien verschlug. 2009 entdeckte sie durch einen großen Zufall mit 32 Jahren ihre Liebe zum Boxsport - in einem Alter, in dem andere bereits ans Aufhören denken. Wer mit 32 mit dem Hochleistungssport beginnt, wird lange belächelt und nicht ernst genommen. Nicole Wesner blieb beharrlich, richtete ihr ganzes Leben ihren neuen sportlichen Zielen und Herausforderungen unter, gewann 2011 die nationalen Meisterschaften im Amateurboxen, wurde 2012 Profi und bereits 2014 Weltmeisterin von gleich 2 Verbänden. Sie ist das perfekte Beispiel, dass man mit einem festen Willen, Leidenschaft und Fokus nahezu alles erreichen kann. Nachdem sie sich bis zur Spitze hochgeboxt hat, erkennt sie, dass das Durchboxen im Sport und Durchboxen von Unternehmen in der Wirtschaft mehr gemeinsam hat, als man vermutet.



„Wenn Du etwas tust, dann tue es mit Deinem ganzen Herzen“

THEMEN

● Grenzen gibt es nur im Kopf

- Das Unmögliche möglich machen: vom Underdog zur Weltmeisterin
- Leidenschaft, Fokus und Ausdauer als Erfolgsfaktoren
- Fortschritte sind nur möglich durch ein hohes Maß an Selbst-Reflexion im Trainingsprozess
- Mit Mitte 30 noch mal komplett neu zu starten: für die einen beängstigend, für Nicole Wesner beflügelnd. Etwas Neues zu lernen und zu schaffen kann auch ein Motivationsschub bedeuten
- Nur die Trainingseinheiten abhaken reicht nicht, das macht die Konkurrenz auch

● Durchboxen bis zur Weltspitze

- Wer mit 32 beginnt zu boxen, muss zunächst damit kämpfen ernst genommen zu werden
- Kämpfen in der Wirtschaft und kämpfen im Ring hat viele Gemeinsamkeiten
- Boxen ist ein strategisch-taktischer Sport „Schachspiel mit den Händen“
- Im Ring zu gewinnen, heisst die Stärken des Gegners zu erkennen und Schwächen zu nutzen
- Marktanteile zu gewinnen, heisst sie dem Gegner wegzunehmen. Im Ring gewinne ich nur, wenn ich den Gegner mit entsprechenden Angriffen besiege
- Weniger kann auch mehr sein: harte, akzentuierte Aktionen sind meist entscheidend, ob und wie deutlich ich gewinne
- Bestimmt der Gegner im Ring den Kampf oder ich?

REFERENZEN & PRESSE

Ein Auszug aus deutschen und österreichischen Medien:

- Spiegel.de
- Welt am Sonntag
- Österreichisches Wirtschaftsmagazin „Format“
- Österreichische Magazin „News“
- Kurier und Kurier.at
- Berliner Kurier
- Berliner Tagesspiegel
- Wienerin
- Tiroler Tageszeitung
- Auf Cover von Styles
- Online-Portal Österreich oe24.at
- Heute
- Vox
- Mannheimer Morgen
- Rheinpfalz
- Rhein-Neckar-Fernsehen
- Ostsee-Zeitung
- Weser Kurier
- Aachener Zeitung
- Österreichischer TV-Sender Puls4 und ATV
- ORF1 und ORF2
- Cosmo@Work (Cosmopolitan Business Edition)
- GroundandPound
- Boxen Heute
- Maxima
- Sportmagazin und Sportmagazin „Ladies“
- Wellness
- Talkshow Stöckl

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag Auf Anfrage

Tagessatz Auf Anfrage

Vortragssprachen



**Wien / A oder
Berlin / D**

MEDIEN