

Seminar- und Coachingangebot

I. Profiling

Strategie für eine gewinnbringende Zukunft
Verbessern Sie Ihre Menschenkenntnisse

Zielgruppen

Führungskräfte, besonders Verkaufsleiter und Verkäufer, Coaches und alle die einfach Spaß an Menschenkenntnissen haben.

Zeit zu Ihrem Nutzen

Zu sofort, ein Anwender-Manual und Skript wird mitgegeben

Ziele

Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Führungskompetenz speziell im Bereich der Auskunftsfähigkeit, Einschätzung und Motivation anderer zu stärken.

- Diagnose des eigenen Verhaltensprofils
- Diagnose eines fremden Verhaltensprofils
- Auf- und Ausbau von Motivation
- Spaß an Menschenkenntnissen

Nutzen

Mehr Erfolg in kürzerer Zeit,
mehr Umsatz in kürzerer Zeit,
bessere Personalauswahl in kürzerer Zeit
und mehr Wettbewerbsvorteile in kürzerer Zeit genießen!

Problemstellung & Lösung

Sie haben versucht, so gut es geht, jemanden zu motivieren? Zu überzeugen?
Hatten die allerbesten Argumente und trotzdem hat es nicht funktioniert? Storno?

Mögliche Anwendungsgebiete:

- Ihre Mitarbeiter, Kunden, Schüler oder Klienten zu Spitzenleistungen zu motivieren
- Einen Geschäftspartner von einem tollen Produkt überzeugen
- Einfach Gespräche erfolgreicher durchführen
- Gute Bewerber und Mitarbeiter finden
- Oder ob Sie aufhören wollen zu rauchen

Was auch immer, mit den Techniken des Profiling aus der Verhaltenswissenschaft geht es leichter!

Profiling bedeutet mit verifizierten Ergebnissen der Verhaltensforschung, Psychologie und Neurobiologie zielorientiert Daten zu erlangen und diese typengerecht einzuordnen. Erst daraufhin lassen sich Motivationen sicherer plazieren. „Den richtigen Knopf finden und drücken. Wie z.B.: Mehr verkaufen in kürzerer Zeit!

Methoden

Theorie-Inputs

Beobachtung und Gespräch

Fallbeispiele -mit Humor

Theorie der Motivation auf Grundlage verschiedener Typen

Die vielfältigen Möglichkeiten werden Ihnen Anwendergerecht und mit Spannung näher gebracht

Themen

1. Profiling
Zusammenhänge zwischen Neurobiologie, Psychologie und Verhaltensforschung
Motivation als Bereitschaft zur Handlung
2. Technik des Profilings
Beobachtungen, Artefakte, Körpersprache lesen und Gespräche
(Herr Lose geht einkaufen)
Die fünf Verhaltensbereiche
Einordnung Ihres eigenen Verhaltensprofils
Einschätzung für den Alltag
3. Grundlage zur Durchsetzung Ihrer Ziele
Typengerechte Kommunikation und Praxisübungen
Fragen der Teilnehmer werden aufgegriffen und Handlungsoptionen besprochen
Entwicklung und Einübung
Verantwortung und Ethik

Ihr Referent

In den Niederlassungen und bei Vertragspartnern der Daimler AG habe ich als Coach die Verkaufsquote und den CSI trotz Krise in kürzester Zeit nachhaltig erhöhen können; für die BRD in Hannover sogar auf **Platz 1**. Im Ergebnis: mehrfach Benchmark.

Alle Trainings/Seminare/Coachings auch auf Abruf! Bildungsschecks werden angenommen!

CandD[®]
Coaching and Development

Gerhardt Reese
Verhaltenswissenschaftler
Geiststraße 8
48151 Münster

0251 778898
0172 5335800

info@CandD.de
www.CandD.de
www.myExperte.de/coach



II. Coaching

Coaching für Selbstzahler im Einzelunterricht für Ihre Mitglieder zum Sonderpreis von nur 49 €/Std.! Anruf genügt! Probestunde kostenlos! Bildungsschecks werden angenommen!

Aus Neurobiologie, Psychologie und Verhaltensforschung

a) Profiling Auskunfts-fähigkeit

Sind besondere Menschen-Kenntnisse gewünscht:

Dann biete ich Ihnen die spezielle Lösung durch ein einzigartiges Seminar:

Auskunfts-fähigkeit

direkt vom Verhaltenswissenschaftler an!

Lernen Sie aus der Verhaltenswissenschaft!

Sie stärken Ihre Kompetenz, Kompatibilität, Urteilsfähigkeit und Initiative durch eine bessere Einschätzung von Personen. Schlagartig verstärken Sie Ihre Auskunfts-fähigkeit und richtige Einschätzung.

b) Körpersprache lesen

Diese spezielle Fähigkeit führt zu der Möglichkeit spezielle Zeichen zu lesen und das Wissen in Kommunikation gewinnbringend zu nutzen. Ein Muss für alle Verkäufer, NLPler und Coaches!

c) Personenmotivation

Können was kaum einer kann?!

Ob Sie aufhören möchten zu rauchen oder Ihre Mitarbeiter oder Schüler zu Spitzenleistungen motivieren möchten, egal was auch immer. Mit den Techniken der Verhaltenswissenschaften geht ist die typengerechte Motivation möglich!

Ihr Coach:

In den Niederlassungen und bei Vertragspartnern der Daimler AG habe ich als Coach die Verkaufsquote und den CSI trotz Krise in kürzester Zeit nachhaltig erhöhen können; für die BRD in Hannover sogar auf **Platz 1**. Wie bei anderen namhaften Firmen mehrfach Benchmark.

Alle Trainings/Seminare/Coachings auch privat im Einzelunterricht auf Abruf!
NRW-Bildungsschecks werden angenommen!

CandD[®]

Coaching and Development

Gerhardt Reese
Verhaltenswissenschaftler
Geiststraße 8
48151 Münster

0251 778898
0172 5335800

info@CandD.de
www.CandD.de
www.myExperte.de/coach

