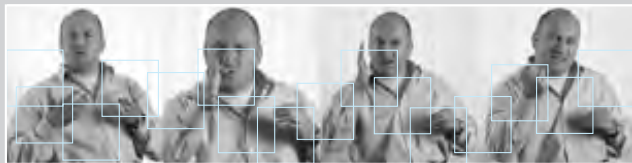




KRAFT DER SPRACHE I+II

Wie kommuniziere ich effektiv

ANTWORTEN ZUR MENSCHENFÜHRUNG



ANTWORTEN ZUR MENSCHENFÜHRUNG

*„Kraft der Sprache I+II“:
Ein einzigartiges Erlebnis!*

1. Wertvolle Seminar-Inhalte zu erlernen ist das Eine, sie erfolgreich in der Praxis umzusetzen das Andere. Deswegen investieren wir 50 % der Seminarzeit in das Verstehen und Erlernen der Meta-Programme und 50 % in die angewandte Praxis mit adressatengerechter Reflexion. Sie wenden Ihre Erkenntnisse sofort an und erfreuen sich an Ihren gewonnenen Fähigkeiten.

2. Dieses Seminar stellt höchste Ansprüche an die emotionale und intellektuelle Intelligenz. Unter normalen Umständen müsste viel Zeit in das Erlernen der Meta-Programme investiert werden. Nicht so bei uns! Durch die bekannte Intensität unserer Seminare erzielen Sie einen maximalen Lernerfolg mit minimalem Zeiteinsatz.

3. Auf Wunsch können Sie zusätzlich ein persönliches Coaching - als Umsetzungshilfe der Inhalte im Alltag - nutzen.

4. Im Vertiefungsseminar „Kraft der Sprache II“ werden Sie Ihre Erkenntnisse intensivieren und verfeinern, sowie die sechs Meta-Weltbilder kennen lernen. Diese ermöglichen einen noch tieferen Zugang zu sich selbst und anderen. Wirkung pur!

» Möchten Sie Ihre Fähigkeiten - andere durch Sprache zu erreichen - deutlich verbessern?

» Wenn ja, dann tauchen Sie mit mir in die Welt der unbewussten Sprachprogrammierung ein.

» Wünschen Sie sich deutlich bessere Kommunikationsfähigkeiten in Ihrer Organisation?

» Die meisten Kommunikationsmodelle sind gut für die Basis, reichen jedoch für den Zugang zu tieferen Ebenen nicht aus.

Wie funktioniert dieser Zugang?

Menschen sind verschieden; sie reagieren unterschiedlich auf Filme, Witze, Personen und Situationen. Jeder hat andere Wahrnehmungswege. Verabschieden Sie sich von der Welt der Missverständnisse und lernen Sie auf eine Art und Weise zu kommunizieren, die der andere gerne aufnimmt und versteht.

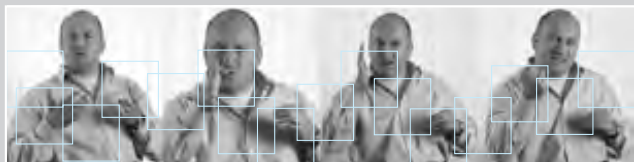
Die höchste Kunst der Kommunikation ist das Verstehen der Meta-Programme und deren Anwendung in Form der Meta-Techniken. Meta-Techniken machen den Unterschied zwischen gelegentlichen Glückstreffern und systematischem Erfolg in der Kommunikation, Führung und Verkauf aus. So wie sich Türen durch einen Schlüssel öffnen lassen oder verschlossen bleiben, bekommen Sie den tieferen Zugang zu einem Menschen oder nicht.



Die Inhalte von „KRAFT DER SPRACHE I+II“ dienen nur einem Ziel: Wie Sie durch Verständnis und Anwendung unbewusster Sprachprogramme einen besseren Zugang zu sich selbst und anderen bekommen.

Ihre Vorteile: Unsere Erfahrung!

- » **Kommunikation:** Welche Techniken Sie als wirkungsvolle Spitzenkraft in Führung und Verkauf kennen müssen und wie Sie diese Techniken erfolgreich anwenden.
- » **Verhalten:** Sie entwickeln ein tiefes Verständnis dafür, wie Menschen Situationen wahrnehmen, interpretieren und darauf reagieren.
- » **Zugang:** Sie werden verstehen, wie Sie und andere Menschen programmiert sind und wie Sie einen systematischen Zugang zu diesen Programmen erlangen.
- » **Motivation:** Wie Sie ein klares Bild für die hintergründigen Motive von Menschen bekommen - auch für Mitarbeiterbewertungen und Einstellungsgespräche.
- » **Menschenverstand:** „Sachverstand“ ist der Schwerpunkt in den meisten Aus- und Weiterbildungen. Wie „Menschenverstand“ funktioniert lernen Sie hier.
- » **Selbsterkenntnis:** Wie Sie sich selbst besser verstehen und damit die Reaktion und Handlungen anderer besser verstehen lernen.

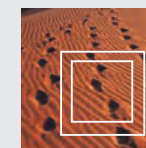


Der Wille - ein Weg



Boris Grundl ist Management-Trainer, Kongress-Redner, Unternehmer, Autor sowie Inhaber der **Grundl. leadership akademie**. Die Akademie berät namenhafte Kunden wie Deutsche Bank, BMW, IBM, Daimler und Novartis. Sein Erfolgsgeheimnis: Er perfektionierte die Kunst sich selbst und andere auf höchstem Niveau zu führen. Seine Referenzen bestätigen seine Ausnahmestellung unter den Spitzen-Referenten. Keinem anderen wird eine so hohe Authentizität und Tiefgründigkeit bescheinigt. Boris Grundl redet Klartext, bleibt dabei stets humorvoll und bringt die Dinge präzise auf den Punkt. Die **Grundl. leadership akademie** macht mit der systematischen Menschenentwicklung dort weiter, wo die meisten Managementlehren aufhören. Sie befähigt Unternehmen, ihrer Führungsverantwortung gerecht zu werden.

„Der Menschenentwickler. Ein Stehaufmann, der seinesgleichen sucht.“
Süddeutsche Zeitung



Spuren zu „Kraft der Sprache I+II“

„Mir ist bewußt geworden, wie wir Menschen durch Sprache programmiert werden. Mein Verständnis dafür ist gewachsen.“
Bernd Renz, Geschäftsführer

„Durch das Kennen und Anwenden der Meta-Programme wird es leichter mit andere Menschen gemeinsam Ziele zu erreichen.“
Dr. Wilhelm Koller, Unternehmer

„Schon durch kleine Änderungen in meinen Sätzen kann ich jetzt eine andere Wirkung bei meinen Geschäftspartnern erzielen.“
Daniel Sandmeier, Unternehmer

Weitere Spuren unter www.grundl-akademie.de (Link Referenzen)

Lernen Sie die Wege kennen, die alle Ihre zukünftigen Gespräche erfolgreicher werden lassen.

- So wie die 26 Buchstaben im Alphabet Worte formen, formen Meta-Techniken den Zugang zu tieferen Bewusstseinssebenen.
- So wird Ihre Fähigkeit zu kommunizieren ein deutlich höheres Niveau erreichen.
- Wie Sie ein Überzeugungskünstler werden: In der Firma, beim Kunden, in Ihrer Familie.
- So führen Sie sicher Gespräche in schwierigen Situationen.
- Erleben Sie, welche Werkzeuge der Selbsterkenntnis und Veränderung zuverlässig funktionieren.
- Welche Sprachprogramme für wirkungsvolles Führen unerlässlich sind.
- Erforschen Sie, wie Sie sich nicht mehr so oft in Menschen täuschen und deshalb weniger Enttäuschungen erleben.
- Erleben Sie, wie Sie die vermutlichen Reaktionen von Menschen rechtzeitig vorhersehen.
- Wie Sie Ihr Umfeld besser für sich, Ihre Pläne und Ideen gewinnen.
- Wie Sie erreichen, dass andere gerne das aufnehmen, was Sie sagen.
- Erleben Sie, wie die „Kraft der Sprache“ Menschen formt.
- Wie Sie die geistigen Muster (Meta-Programme) eines anderen Menschen kennen lernen, um ihn zuverlässig zu überzeugen.
- Warum Führungskräfte und Verkäufer zu 65 % an anderen vorbei argumentieren und wie Sie das vermeiden.
- Wie Sie Motivationslagen anderer begreifen und steuern lernen.
- Welche Überzeugungsstrategien von Spitzenverkäufern angewendet werden.
- Wie Sie Menschen in Ihrer Individualität besser verstehen und behandeln.
- Wie Sie unnötige Konflikte vermeiden.
- Lernen Sie besser zu erkennen, was Sie von Jemandem erwarten können.
- Wie Sie es vermeiden, andere zu über- oder unterfordern.
- Lernen Sie, wie Menschen sich verhalten und wie Sie Ihr Verhalten voraussehen und lenken können.
- Erleben Sie, wie Sie positive Beeinflussung zur Bereicherung von sich selbst und anderen einsetzen.
- Erforschen Sie, welche Wahrnehmungsprogramme Menschen lenken.
- So behalten Sie den Überblick im Dschungel der Kommunikationstechniken.
- Wie Sie über eine tiefere Selbsterkenntnis einen besseren Zugang zu anderen bekommen.
- Welche beiden Motivationsrichtungen grundlegend bedacht werden müssen.
- Wie Sie die entscheidenden Sinne in anderen Menschen ansprechen.
- Wie Sie den passenden Schlüssel zum Schloss des anderen in seiner Wahrnehmung finden.
- So wird sich jeder, auch das andere Geschlecht, von Ihnen besser verstanden fühlen.
- Warum Sie sich mit manchen Menschen blind verstehen und mit anderen nicht und wie Sie dies steuern können.
- Wie Sie den Grund für Missverständnisse erkennen und ausräumen lernen.
- Wie Menschen Worte mit unterschiedlichen emotionalen Zuständen verknüpfen.
- So lernen Sie wertfreies Zuhören und entwickelnde Beeinflussung.
- Welche Meta-Programme eine erfolgreiche Partnerschaft fördern.
- Erleben Sie welche emotionalen Zustände die Wahrnehmung von Menschen beeinflussen und steuern.
- Welche Formen der Anerkennung wann und wie angewandt werden müssen.
- Nach welchen Bedürfnissen sich Menschen orientieren und ausrichten.
- Was Sie bedenken müssen, um Menschen nachhaltig zu überzeugen.
- Welcher Chancen-Stil welche Handlungen und Entscheidungen mit sich zieht.
- Welche Arbeitsstile es gibt und wie Sie diese Stile führen müssen.
- Auf welche Art und Weise Informationen verarbeitet werden und wie Sie diese je nach Informationstyp kommunizieren müssen.
- So erreichen Sie Menschen emotional auf einer tieferen Ebene.
- Welche Prioritätenstile es gibt und wie Sie diese in Ihrer Kommunikation berücksichtigen.
- Diese beiden Sichtweisen bestimmen die Ansicht von Menschen im Alltag und müssen im voraus bedacht werden.

Es wäre mir eine Freude, Sie mit meinem Team bei KRAFT DER SPRACHE I+II begrüßen zu dürfen.





» **Wollen Sie mehr wissen?**

Gerne informieren wir Sie.

Name/Vorname

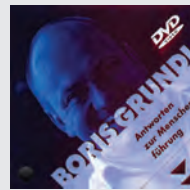
Anschrift

Telefon

Mobil

E-Mail

MEHR WISSEN



Wenn Sie sich ein Bild machen wollen, dann bestellen Sie die kostenfreie Info-DVD.

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Sie erhalten dann die DVD umgehend per Post zugesandt.

- Ja, bitte senden Sie mir die kostenfreie Info-DVD
- Ja, bitte informieren Sie mich über Bücher, Hörbücher, DVDs
- Ja, bitte informieren Sie mich über aktuelle Seminartermine
- Ja, bitte schicken Sie mir den Newsletter "Gedanken zur Menschenführung"
- Ihr Kommentar / Ihr Wunsch / Ihre Anregung:

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte unserer Internet-Präsenz:
www.grundl-akademie.de

Rufen Sie uns an oder faxen Sie einfach!
Telefon +49 7425 / 3282-62 Telefax +49 7425 / 3282-60