

Einfach! wirken!

Einfach wirken! - Unabhängig davon, ob Sie einen Kunden vom neuen Produkt überzeugen, den Chef für eine Idee begeistern oder Mitarbeiter ins Boot holen möchten: Ihre Ausstrahlung entscheidet darüber, ob Sie Ihr Gegenüber tatsächlich für sich gewinnen. Je klarer Sie Ihre Position vertreten und je mehr das Innen mit dem Außen übereinstimmt, desto überzeugender treten Sie auf. Dabei genügen schon kleine, einfache Kniffe, um die persönliche Wirkung um ein Vielfaches zu steigern.

Einfach wirken! - Ist ein Veranstaltungskonzept aus der Praxis für die Praxis ... mit leicht umsetzbaren Ideen und Anregungen für ein sicheres, gewinnendes Auftreten.



3 x 45 Minuten Wissen, 3 x profitieren

1. *Impuls:* Einfach klar – Ihre Gedanken
2. *Impuls:* Einfach ansprechend – Ihre Optik
3. *Impuls:* Einfach wirkungsvoll – Ihre Sprache

Eine Veranstaltung für

- alle Entscheider in Ihrem Unternehmen,
- alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt und
- alle, die einfach besser wirken wollen.

Ihre Investition

- Zeit:** 3,5 Stunden für Ihre Mitarbeiter
Geld: 3.330,- Euro zzgl. MwSt. und Reisekosten

Der mögliche Veranstaltungsablauf

- in Kleingruppen: 3 x 3 Vorträge
- im Plenum: 3 x 1 Vortrag

Ihre Ansprechpartner

Janko Laumann

☎: 0171 387 2030

✉: janko.laumann@geldundgehirn.de



Hedi Mönig

☎: 06232 226692

✉: info@hedi-moenig.de



Andrea Joost

☎: 06221 4310669

✉: ichwill@andreaJoost.de



Oder schreiben Sie uns eine Mail an einfachwirken@geldundgehirn.de

Einfach klar – Ihre Gedanken

Ca. 90 Prozent aller täglichen Entscheidungen werden unbewusst getroffen. Das ist auch im geschäftlichen Umfeld der Fall. Doch was genau motiviert und spricht einen Kunden heute an? Warum entscheiden sich Ihre Kunden für eine Lösung und gegen eine andere? Janko Laumann gibt Ihnen einen Einblick in die Arbeitsweise unseres Gehirns und zeigt Wege auf, wie Sie Entscheidungen Ihrer Gesprächspartner bewusster herbeiführen können.



Janko Laumann ist Dipl.-Bankbetriebswirt und hat Wirtschaftspsychologie (MA) studiert. Mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Kundenbetreuung machen ihn zu einem Experten für eine moderne Kundenansprache. Er gründete und leitet seit 2011 das Institut für angewandte Finanzpsychologie. Hier befasst er sich mit dem Transfer und der Anwendungsumsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse aus Psychologie, Neuropsychologie und Neuroökonomie in eine zeitgemäße Kundenansprache und -betreuung.

www.geldundgehirn.de

Einfach ansprechend – Ihre Optik

„Wie Du kommst gegangen, so wirst Du empfangen und Kleider machen Leute.“: Kleidung, Umgangsformen und Körpersprache lassen bewusste und unbewusste Rückschlüsse beim Gegenüber zu. Wer im positiven Sinne aus der Reihe tanzt, wird wohlwollend registriert. Ein signalarmer Selbstausdruck hingegen gilt schnell als langweilig. Hedi Mönig zeigt, wie Sie Ihr Knowhow auf Ihr Erscheinungsbild übertragen und durch ein stilsicheres Auftreten erfolgreicher werden.



Hedi Mönig entdeckte schon früh ihr „Herz und Händchen“ für Farbe, Image und Persönlichkeitsentwicklung. Unter dem Motto „Dress for success!“ berät sie seit 1986 mit Leidenschaft, Begeisterung und Überzeugungskraft zum einen Privatkunden, die mehr Sicherheit in Aussehen und Auftreten erwerben möchten, und unterstützt zum anderen Unternehmen mit Schulungen zu Corporate Image und Corporate Behaviour.

www.hedi-moenig.de

Einfach wirkungsvoll – Ihre Sprache

Sie präsentieren, reden, argumentieren, verhandeln, um andere für sich und Ihr Anliegen zu gewinnen. Mit den richtigen Worten erreichen Sie nicht nur den Kopf, sondern auch das Herz Ihrer Gesprächspartner – direkt und ohne Umwege. Andrea Joost zeigt den Teilnehmern, wie sie ihr Thema wirkungsvoll transportieren und in kritischen Momenten die Kunst des Darüberstehens beherrschen.



Andrea Joost ist Expertin für wirkungsvolles Reden und sprachliche Cleverness. Seit über 10 Jahren steht sie selbst auf der Bühne – mal vor 5, mal vor 500 Menschen. Die studierte Diplom-Betriebswirtin (BA) und ausgebildete Verkaufstrainerin war viele Jahre Vertriebsdirektorin einer der größten deutschen Investmentgesellschaften, bevor sie sich 2011 selbstständig machte. Ihr Buch „Mit Worten bewegen: Präsentationen und Reden, die wirklich begeistern.“ ist im Dezember 2012 im Wiley VCH Verlag erschienen.

www.andreajoost.de