

Trainer

Peter Klein ist DVNLP-Lehrtrainer, NLP-Business-Trainer und ausgebildet im Systemischen Familien- und Organisationscoaching.

Er verfügt über eine langjährige Praxiserfahrung in Verkauf und Personalentwicklung. Parallel arbeitet er als Management- und NLP-Trainer in freier Praxis. Mitarbeit am Buch: „Systemdynamische Organisationsberatung“, Grochowiak/Castella – Auer-Verlag

Roland Picklein ist Dipl.-Verwaltungswirt (FH), DVNLP-Lehrtrainer und NLP-Therapeut (HPG) und ausgebildet in NLP-Coaching, Mediation, Stressmanagement und Provokativer Therapie.

Er ist seit vielen Jahren als Trainer und Coach für Firmen und Bildungsträger mit den Schwerpunkten Motivation, Stress- und Konfliktmanagement, sowie in der Suchtberatung tätig. Außerdem arbeitet er in freier Praxis als Fachtherapeut für Psychotherapie (HPG).

Modulare Ausbildung

Um die Qualität unserer Ausbildung noch mehr zu steigern, bieten wir während der Blöcke eine wahlweise Spezifikation für Spitzenverkäufer oder Topmanager an. Damit werden die NLP-Skills speziell in Ihr Hauptaufgabengebiet transferiert.

Dies können wir durch die Begleitung von zwei Trainern leisten.

Termine

Modul 1 17. – 20.03.05 480€ inkl. MWSt.
als NLP-Basisseminar

Modul 2 06. – 08.05.05 420€ inkl. MWSt.

Modul 3 22. – 24.07.05 420€ inkl. MWSt.

Modul 4 02. – 04.09.05 420€ inkl. MWSt.

Seminarzeiten: täglich 10.00 – 18.00 Uhr

Seminarort: Raum Nürnberg

Modul 1 ist als NLP-Basisseminar separat buchbar. Für die Einzelbuchung der anderen Blöcke sind NLP-Vorkenntnisse erforderlich.

Bitte informieren Sie sich im persönlichen Gespräch.

Bei Buchung aller vier Module ergibt sich ein Komplettpreis von 1.565 € inkl. MWSt.

Für Unterbringung und Verpflegung sorgt jeder Teilnehmer selbst; wir sind dabei auf Wunsch gerne behilflich.

Informieren Sie sich über unser sonstiges NLP-Angebot wie NLP Practitioner-, Master-, Trainerausbildung, Coaching im persönlichen Gespräch.

Anmeldung und Information:

Profi Kommunikation

Peter Klein

Äußere Laufer Gasse 14

90403 Nürnberg

Tel.: 0911/533 717

Fax: 0911/530 1977

Bankverbindung: P. Klein GmbH, Dresdner Bank,

Kontonummer 1 32 15 23 00, BLZ 760 800 40

E-Mail: info@profikom.de

Weitere Informationen: www.profikom.de

NLP im Berufs-LEBEN

Lernen Sie die
Techniken der
Spitzenverkäufer und
Topmanager

Peter Klein
Roland Picklein

Was ist NLP?

NLP - Neuro Linguistisches Programmieren - verkörpert ein komplexes Kommunikationsmodell und Trainingsprogramm. NLP findet inzwischen in den unterschiedlichsten Arbeitsfeldern Anwendung, z. B. Kommunikation, Medizin, Psychologie, Pädagogik, Sozialarbeit, Hochleistungssport und Business. Mit dem Neurolinguistischen Programmieren, dem NLP, begegnet Ihnen ein für jedermann erlernbares System von Prinzipien und Methoden für persönliche Veränderung, exzellente Kommunikation und tief reichende Motivation.

Seminarziele

VERKAUF UND SELBSTMANAGEMENT:

Mit NLP arbeiten wir im Verkauf nach dem

Win-Win-Prinzip:

Am erfolgreichsten werden Sie dann sein, wenn beide Parteien, Sie und zugleich auch Ihre Kunden, einen **Gewinn** erzielen. Lernen Sie, die wirklichen Bedürfnisse und Motivationen Ihrer Kunden noch genauer zu erkennen und „in der Sprache Ihrer Kunden zu sprechen“. Erkennen Sie Einwände als Partnerargumente, als hilfreiche Rückmeldungen und Informationen, die Sie von Ihren Kunden bekommen und reagieren Sie flexibel darauf.

Außerdem können Sie Erfolgsblockaden, wie z. B. Angst vor großen Abschlüssen und dem „Nein“ des Kunden, in **Begeisterung und Spaß am erfolgreichen Verkaufen** umwandeln.

PERSONALFÜHRUNG, TEAMBILDUNG COACHING:

Bei der Zusammensetzung und Aufgabenverteilung in Teams ist es wichtig, die Stärken und Schwächen der einzelnen Mitarbeiter schnell zu erkennen, damit sie an der Stelle eingesetzt werden können, an der sie ihre Stärken am besten umsetzen.

Darüber hinaus erweitern Sie Ihre Flexibilität, jeden Mitarbeiter situativ und individuell so zu motivieren und zu führen, dass alle ihr volles Potenzial nutzen, um ihre Ziele zu erreichen.

Seminarinhalte

Neben den Grundfertigkeiten des NLP vermitteln wir Techniken und Formate, die insbesondere im Business-Kontext erfolgreich angewendet werden können. Wir werden diese nach einer theoretischen Einführung und einer praktischen Demonstration in Kleingruppen üben, im Plenum reflektieren und in den Alltag transferieren und so verinnerlichen. Sie entwickeln Ihr eigenes Repräsentationssystem und erweitern die Wahlmöglichkeiten Ihrer Kommunikation und Verhaltensweisen.

Die Weiterbildung ist in vier Module aufgeteilt, die auch einzeln belegt werden können. Für die Module 2 bis 4 sind jedoch ausreichende NLP-Vorkenntnisse (Modul 1) erforderlich.

Modul 1 – NLP-Basisfertigkeiten:

- Pacing und Leading – Vertrauensvoller Kontaktaufbau als Start jeder erfolgreichen Kommunikation
- Kalibrieren, Physiologie – Wahrnehmungskanäle erkennen und Wahrnehmungsfähigkeit erweitern und trainieren
- Submodalitäten – wie entsteht inneres Erleben und welche Einflussmöglichkeiten gibt es

Modul 2 – NLP-Business-Transfer:

- Meta-Programme – Persönlichkeitsstruktur analysieren und wertschätzend damit umgehen
- Meta-Mirror – Wahrnehmungspositionswechsel
- SMART – Ziele motivierend und anziehend formulieren
- Konfliktmanagement – auf Einwände als Partnerargumente und Bedenken als hilfreiche Rückmeldungen eingehen

Modul 3 – Magie der Sprache I:

- Logische Ebenen – auf welcher Ebene ist ein Problem angelegt und wo finden wir Ressourcen, dieses zu lösen
- Meta-Modell der Sprache – effizienteste Fragetechniken als Basis der Bedarfsanalyse, der Ziel- und Konfliktklärung und des Coachings
- Systemische Grundlagen – Erkennen der systemischen Strukturen als Voraussetzung für professionelle Kommunikation

Modul 4 - Magie der Sprache II:

- Reframing – Techniken zur Erweiterung des Weltbildes und zur Entwicklung und Schaffung von Wahlmöglichkeiten
- Anker – Ressourcevolle Zustände körperlich verankern und abrufbar machen
- Sleight of Mouth Patterns – die 16 wirkungsvollsten Sprachmuster von TOP-Managern und Politikern, die eine Kommunikation mit dem Bewusstsein (rational) und dem Unbewussten (emotional) ermöglichen und so eine tief reichende Einstellungsveränderung bewirken können

**Informationen über weitere Angebote:
unter www.profikom.de:**

- **Personalentwicklung als Potenzialentwicklung:
„Das kerngesunde Unternehmen“**
- **Systemische Ressourcen- und Potenzialaufstellungen**
- **Ausbildung: Persönliche Entwicklung und Heilung
Universelles Bewusstsein, Systemische Integration:
denken, fühlen, handeln
mit „Fachtherapeut für Psychotherapie“ (HPG)
kombinierbar**
- **Regional-Kongresse in Nürnberg und München:
Gesundheit und Bewusstsein
unter www.nuernberger-forum.de**