

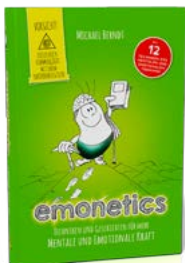
# JEDE KOMMUNIKATION IST EINFLUSSNAHME

Diese Seminarreihe führt Sie in die Welt der unterbewussten Wahrnehmungsverarbeitung, zeigt Ihnen, wie Sie neue Kraftquellen für die mentalen und emotionalen Herausforderungen des Alltages erschließen und worauf Sie bei der Kommunikation mit den unbewussten Strukturen Ihrer Persönlichkeit achten sollten.

Denn wer versteht, wie Denken funktioniert und Verhalten manchmal „einfach so“ passiert, der kann Einfluss nehmen und alleine mit einer veränderten Art der Kommunikation Erstaunliches vollbringen – bei seinen Mitmenschen genauso, wie bei sich selbst.

## Erfahren Sie, wie Sie ...

- Ihr ganzes Wahrnehmungs- und Kreativitätspotenzial aktivieren,
- auch in schwierigen Situationen die mentale und emotionale Kontrolle bewahren,
- Ihre Umwelt durch ein „etwas anderes“ Kommunikationsverhalten positiv beeinflussen,
- Ihre charismatische Wirkung auf andere und Ihren (Ver-)Handlungsspielraum maximieren,
- sich selbstbestimmt aus unpraktischen Denk- und Handlungsmustern holen
- und welche mentalen Werkzeuge auch bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern zu messbaren und gesunden Leistungssteigerungen führen können.



Viele der Methoden, Techniken, Analysen und Wirkmechanismen finden Sie auch in meinem aktuellen Buch **„emonetics - Techniken und Geschichten für mehr mentale und emotionale Kraft“**.

emonetics / Verlag tredition / ISBN: 978-3-7323-3443-8

## IHR TRAINER

### MICHAEL BERNDT



FÜHRUNGSKRÄFTE- UND VERÄNDERUNGSTRAINER  
BERATER FÜR VETRIEBSKOMMUNIKATION  
BUCHAUTOR

Seit mehr als 15 Jahren begleite ich Fach- und Führungskräfte praxisnah bei ihrer Arbeit im Vertrieb, im Service und der Produktion. Als freiberuflicher Trainer berate ich meine Kunden hauptsächlich in der Kunst der zielorientierten, selbstreflektiven Kommunikation und stehe ihnen in vielen Aspekten ihrer individuellen Wachstumsstrategie tatkräftig bei.

Seit 2008 auf unterbewusste Kommunikationsprozesse spezialisiert, ist mir eines klar geworden: Wer bewegen will, der muss sich trauen, einen Schritt weiter vorne zu sein. Es gilt, neue Möglichkeiten aufzuzeigen, Neugierde zu wecken, den Entdeckergeist zu fördern und den Menschen dabei kompetent zur Seite zu stehen.

*„Der effiziente und nachhaltige Weg zur Leistungssteigerung und -erhaltung führt über die natürlichen Potenziale und Bedürfnisse der Menschen. Diese zu aktivieren, zu verknüpfen und in einen vereinbarten Kontext einzubinden, ist meine Kompetenz und Leidenschaft.“*

*Das gelingt mir immer dann, wenn die Teilnehmer Zutrauen spüren, Vertrauen schenken und sich tatsächlich öffnen.*

*Dafür arbeite ich.“*

Ihr  
Michael Berndt



# EMONETICS

TECHNIKEN DER UNBEWUSSTEN  
KOMMUNIKATION UND EINFLUSSNAHME

## SEMINARREIHE

**LAUT DENKER**

MICHAEL BERNDT  
PAUL-KELLER-STR. 5  
48493 WETTRINGEN

FON 0151 1730 6550  
MAIL [INFO@LAUTDENKER.DE](mailto:INFO@LAUTDENKER.DE)  
WEB [LAUTDENKER.DE](http://LAUTDENKER.DE)



## **NEUE KRAFT TANKEN:** TECHNIKEN ZUR STEIGERUNG DER MENTALEN UND EMOTIONALEN LEISTUNGSFÄHIGKEIT

**1**

Die stark steigenden Einflüsse und Anforderungen unserer Umwelt werden immer größer, und wir alle sind auf der Suche nach Möglichkeiten, diesen Ansprüchen möglichst gesund und authentisch zu begegnen.

Lernen Sie, neue Kraftquellen für die mentalen und emotionalen Herausforderungen des Alltages zu erschließen und worauf Sie bei der Kommunikation mit den unterbewussten Strukturen Ihrer Persönlichkeit achten sollten.

**ZIELGRUPPE:** Führungskräfte, Einkäufer und Vertriebsmitarbeiter

**DAUER:** 1 Seminartag



## **UNTERBEWUSSTE PROZESSE IM VERTRIEB UND IN DER FÜHRUNG EFFEKTIV NUTZEN**

**3**

Das Unterbewusstsein als Hüter unserer wahren Bedürfnisse und Absichten fasziniert uns alle. Dieser Seminarbaustein ist ein echter Augenöffner, vermittelt die Grundlagen zu vielen unterbewusst ablaufenden Prozessen, zeigt, wie diese das Denken beeinflussen und unsere Handlungen steuern.

Er gewährt Einsicht in die Hintergründe vieler Ungereimtheiten des menschlichen Miteinanders und gibt erste Werkzeuge zur Einflussnahme an die Hand. Lernen Sie diese tief in uns arbeitenden Mechanismen kennen und zielführend zu nutzen.

**ZIELGRUPPE:** Führungskräfte, Einkäufer und Vertriebsmitarbeiter

**DAUER:** 1 Seminartag



## **CHARISMA MACHT UMSATZ:** DIE PERSÖNLICHE AUSSTRAHLUNG MAXIMIEREN UND VERBINDEND KOMMUNIZIEREN

**2**

Nicht nur die reinen Zahlen entscheiden über einen Geschäftsabschluss oder das anhaltende Interesse an Ihrer Dienstleistung und Person. Das Gefühl, dem Anderen vertrauen zu wollen, ist ein entscheidender Baustein, um eine langfristig befriedigende Partnerschaft aufzubauen.

Lernen Sie, sich mit Ihren Gesprächspartnern oder Ihrem Publikum zu verbinden, sich authentisch und vertrauensbildend zu präsentieren.

**ZIELGRUPPE:** Mitarbeiter, die sich leistungs- und umsatzfördernd präsentieren müssen

**DAUER:** 2 Seminartage



## **VORSICHT, MANIPULATION: DIE METHODEN DER VERDECKTEN EINFLUSSNAHME ERKENNEN UND KOMPETENT GEGENSTEUERN**

**4**

Die Raumtemperatur, Lichtverhältnisse, Düfte und Geräusche haben einen starken Einfluss auf unsere Entscheidungsfähigkeit, als gedacht.

Entschlüsseln Sie die Faktoren, die einen entscheidenden Unterschied in jedem Verhandlungsgespräch machen können. Lernen Sie, Menschen zu „lesen“, die wahren Absichten Ihrer Gesprächspartner aufzudecken und ggf. selbst mit unkonventionellen Methoden Einfluss zu nehmen.

**ZIELGRUPPE:** Führungskräfte, Einkäufer und Vertriebsmitarbeiter

**DAUER:** 2 Seminartage