

Seminar

Hinterlassen Sie den  
„Wow-Effekt“

# Vertriebserfolg durch CHARISMAximale® - Persönlichkeit



## Die Top-Themen:

- Nicht Fakten überzeugen, sondern Menschen
- Entwickeln Sie Ihre CHARISMAximale® Persönlichkeit
- Bauen Sie echte Beziehungen auf und bleiben Sie in positiver Erinnerung
- Sprengen Sie hinderliche Glaubenssätze und entfalten Sie Ihr volles Potential
- Legen Sie den Grundstein für echte und positive Veränderungen
- Ziehen Sie Vertriebserfolg magisch an

## Termine und Orte

- 07. und 08. Dezember 2020  
Nürnberg
- 21. und 22. April 2021  
Stuttgart
- 09. und 10. August 2021  
Berlin

Entfalten Sie Ihr Potential und überzeugen Sie auf der tiefsten Ebene des Unterbewusstseins

## Ihre Seminarleitung

Dipl.-Ing (FH), MBE  
Stefan Breuer,  
Schlagfertigkeiten-Coach &  
Potentialentfalter, Konstanz



## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihr volles Potential entfalten und Ihre Persönlichkeit gewinnbringend im Vertrieb einsetzen. Sie überraschen Ihre Kunden durch eine authentische Kommunikation und überzeugen auf der tiefsten Ebene des Unterbewusstseins. Nach dem Gespräch denkt Ihr Gegenüber „WOW, gekauft!“.**

Lernen Sie, wie Sie Ihre Firma optimal repräsentieren. Erhalten Sie ein Gespür für das Wesentliche und nutzen Sie praxiserprobte Werkzeuge, mit denen Sie sich souverän im Dschungel des Alltags bewegen können.

In diesem Seminar pflanzen wir einen „Samen“. Mit etwas Pflege wächst dieser Samen über die nachfolgenden Tage, Wochen und Monate zu einer stattlichen Pflanze heran. Ernten können Sie dann eine harmonische Zusammenarbeit mit Ihren Kollegen und Vorgesetzten, mehr Spaß bei der Arbeit, begeisterte Kunden und einen sensationellen Anstieg Ihrer Verkaufszahlen!

### Zielgruppe


Dieses Seminar richtet sich an alle Vertriebsmitarbeiter mit persönlichem Kundenkontakt. Insbesondere angesprochen werden:



- Mitarbeiter aus dem technischen Vertrieb
- Vertriebsingenieure
- Vertriebsleiter
- Messepersonal
- Key Account Manager

### Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**  
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

**Frau Ulrike Rinderhofer**    
Tel.: +43 664 5036261, E-Mail: rinderhofer@vdi.de

### Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



### Seminarleitung

Dipl.-Ing (FH), MBE Stefan Breuer, Schlagfertigkeit-Coach & Potentialentfalter, Konstanz



Stefan Breuer ist einer der führenden Schlagfertigkeitstrainer in Deutschland. Er bietet seinem Publikum faszinierende „WOW“-Events inklusive praxisnaher Learnings in Sachen „Mit Worten wirken!“. Es ist seine Herzensangelegenheit, das volle Potential seiner Kunden zu entfalten. Kurze Rede langer Sinn: Bei ihm werden schüchterne Personen zu herausragenden Persönlichkeiten, notorische Fettnäpfchen-Treter zu Hochseilakrobaten und düstere Schwarzseher zu leuchtenden Vorbildern. Er holt verborgene Talente ans Licht und macht aus jedem Mitarbeiter einen neuen Kundenliebling.

### Seminarmethoden

Die vermittelten Inhalte sind aus der Praxis, für die Praxis. Das Seminar besticht durch eine erfrischende Mischung aus lebendigem Vortrag, gemeinsamen Diskussionen, Mentaltrainings und aktiven Gruppenübungen. Die wichtigsten Informationen werden geschickt auf einer „Mind-Set“ Karte verankert. Diese dient den Teilnehmern nach dem Training als perfekter Begleiter für den Transfer des Erlernten in die Praxis.



### Weitere interessante Veranstaltungen

#### Heute Ingenieur, morgen Vertriebsingenieur

30. November und 01. Dezember 2020, Berlin  
25. und 26. Februar 2021, Mannheim

#### Vertriebstraining für Ingenieure Neue Kunden kommen nicht von alleine!

30. und 31. März 2021, Bonn  
20. und 21. Juli 2021, München

## Seminarinhalte

**1. Tag** 09:00 bis 17:30 Uhr

**2. Tag** 08:30 bis 17:00 Uhr

### Nicht Fakten überzeugen, sondern Menschen

- Erfolgsfaktor CHARISMAximale® Persönlichkeit
- Souverän und authentisch auftreten
- Auf Knopfdruck Selbstbewusstsein ausstrahlen
- Die fundamentalen Grundlagen im Umgang mit Menschen

#### ++ Gruppendiskussion und -übungen

### Die hohe Kunst der einfachen Gesprächsführung

- Die unbändige Kraft von Power-Fragen
- Wie Sie offen und frei kommunizieren
- Die tödlichen No-Go-Wörter
- Wie jeder Ihre Aussagen versteht
- Prägnant und ausdrucksvoll sprechen
- Das einfache zwei-Schritt-Muster für den perfekten Smalltalk
- Wie Sie die Rechtfertigungsfalle erkennen und vermeiden

#### ++ Inklusive praktischen Checklisten

#### ++ Partner- und Gruppenübungen

### Macht der Gedanken

- Glaubenssätze erkennen und auflösen
- Verpassen Sie Ihrem inneren Schweinehund ein für alle Mal einen Maulkorb
- Negative Emotionen für immer aus Ihrem Leben bannen
- Erlangen Sie die ideale Grundhaltung eines erfolgreichen Vertrieblers

#### ++ Bearbeitung persönlicher Glaubenssätze

#### ++ Augenöffnende Mentalübungen

### Überzeugen im Unterbewusstsein

- Triggerpunkte drücken und tiefes Verlangen schaffen
- Sachargumente so verpacken, dass keine Rückfragen mehr kommen
- Wie Sie Ihren Worten noch mehr Gewicht verleihen
- Wie Sie bildhafte Vergleiche mit zwingender Logik entwickeln
- Benutze Sie den Pinsel der Sprache und malen Sie Bilder im Kopf Ihrer Zuhörer

#### ++ Gruppendiskussion und Partnerübungen

### Ihr neues Ich

- Das radikale Umdenken: Endlich wieder neuer Elan und Lebenslust
- Legen Sie den Grundstein für echte positive Veränderung
- Wie Sie sich immer wieder selbst im Weg stehen und sich so unbewusst ausbremsen
- So erhalten Sie tiefgreifende Einsichten zu Ihrer Persönlichkeit
- Morgens mit einem breiten Grinsen aufwachen und mit Freude zur Arbeit gehen

#### ++ Erhellende Diskussionen und praktische Gruppenarbeit

### Erfolg anziehen wie ein Magnet

- Die Macht der Gewohnheiten
- Warum Sie auf keinen Fall der Beste werden sollten
- Wie Sie die Formel „E + W = G“ optimal für sich nutzen
- Erlangen Sie eine unerschütterliche Motivation
- Erreichen Sie Ihre Ziele auf Autopilot

#### ++ Diskussion, Einzel- und Partnerarbeit

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?  
Kontaktieren Sie uns einfach!

**VDI Wissensforum GmbH**  
Kundenzentrum  
Postfach 10 11 39  
40002 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 6214-201  
Telefax: +49 211 6214-154  
E-Mail: wissensforum@vdi.de  
www.vdi-wissensforum.de

Überraschen Sie Ihren  
Kunden mit positiver  
Kommunikation

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 07. und 08. Dezember 2020 Nürnberg (10SE010009)	<input type="checkbox"/> 21. und 22. April 2021 Stuttgart (10SE010010)	<input type="checkbox"/> 09. und 10. August 2021 Berlin (10SE010011)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer\* \_\_\_\_\_

\*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

**Meine Kontaktdaten:**

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Titel \_\_\_\_\_ Funktion/Jobtitel \_\_\_\_\_ Abteilung/Tätigkeitsbereich \_\_\_\_\_

Firma/Institut \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ, Ort, Land \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Abweichende Rechnungsanschrift \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über [www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de) an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:  
[www.vdi-wissensforum.de/de/agb/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**

**Nürnberg:** Congress Hotel Mercure Nürnberg an der Messe, Münchener Str. 283, 90471 Nürnberg, Tel. +49 911/9465-0, E-Mail: [h2924@accor.com](mailto:h2924@accor.com)  
**Stuttgart:** Ibis Styles Stuttgart, Teinacher Str. 20, 70372 Stuttgart, Tel. +49 711/9540-0, E-Mail: [h1704@accor.com](mailto:h1704@accor.com)  
**Berlin:** NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0, E-Mail: [nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com](mailto:nhberlinalexanderplatz@nh-hotels.com)

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, [www.vdi-wissensforum.de/hrs](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs)

**Leistungen:** Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

**Exklusiv-Angebot:** Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

**Datenschutz:** Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de) oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: [www.wissensforum.de/adressquelle](http://www.wissensforum.de/adressquelle)

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

