



FÜHRUNGS- UND VERKAUFSPSYCHOLOGIE IN DER PRAXIS
FACE READING ALS WERKZEUG ZUM INNEREN DES MENSCHEN
PSYCHOLOGIE IM DIGITALEN UMFELD NUTZEN

Psychologie im Business 2022



Umgang mit Kunden im digitalisierten Zeitalter
Paul Meier Institut, Führungs- und
Verkaufsschulungen
pminstitut.ch



Der digitale Hype ist nicht aufzuhalten. Kader und Chefs sind gefordert wie nie. Die Prozesstechnologie entwickelt sich horrend schnell.

Und der Mensch?

Die geschulte Kommunikation/Psychologie wird immer wichtiger

Die Trainer kommen mit viel **Erfahrung** und aus den operativen Bereichen. Sie zeigen auf wie die schnelle Entwicklung in der **Digitaltechnik**, die Art und Weise der **Kommunikation** nach Innen und Aussen verändert und welche **Chancen** sich Ihnen bieten.



Bernhard Meier

operativ über 30 Jahre als CEO in den Bereichen Marketing-Verkauf, für exportorientierte Unternehmen. Ein versierter Frontmann und anerkannter Referent. Trainer u.a. im Auftrag der **SWISSMECHANIC** für die Bereiche Verkauf und Führung.



Anita Secco

ist Unternehmerin mit insgesamt 25 Jahren Industrie-Erfahrung in Verkauf, Beratung, Marketing, 6 Jahre Geschäftsführung, 15 Jahre Face Reading und Coaching. Egal wie technisch ein Umfeld ist, es geht immer um Menschen. Ihr Motto: Menschen nicht nur anschauen, sondern auch sehen.



Stefan Pastor

ist langjähriger Trainer und Führungskraft bei einem der führenden Vertriebsdienstleister in Deutschland. Bringt als Psychologe und Theologe ein breites geisteswissenschaftliches Wissen mit und verknüpft dieses mit dem praktischen daily business. Spezialisiert auf KMU, trainiert und coacht er in den Themen Führung, Verkauf und Selbstmanagement.

TRAINER

Sie werden in den 2 Tagen den richtigen Schlüssel finden zum Mitmenschen. Dies sind unsere Mitarbeiter, Kunden und Partner.

Sie lernen zeitgemässe Methoden der Mitarbeiterführung, dem Umgang mit Kunden im 21. Jahrhundert und generell das Wissen was auf uns zukommt und zu beachten sein wird.



TAG 1 - Vormittag Anpassungen im Verkauf des digitalen Zeitalters

Anpassen an die neuen Rahmenbedingungen im Verkaufs- und Führungsverhalten in der neuzeitlichen VUCA- Welt. Die Spezies Mensch lernt den Umgang mit dem digitalen und volatilen Wandel.

ZIELE

- ✓ Trends und Aussichten mit Auswirkungen auf den Verkauf erkennen
- ✓ Verkaufsbasis aufdatieren und die 1 zu 1 Kommunikation fördern
- ✓ Unsicherheiten aufgrund der Komplexität der Datenflut entkräften
- ✓ Generationenwechsel im Einkauf und deren Konsequenzen kennen
- ✓ Facereading anwenden um gezielter auf den Kunden einzugehen

LEARNINGS ✦

Sie kennen die Kommunikationsgrundlagen und wissen, welche Veränderungen in Zukunft auf Sie zukommen und was Sie adaptieren müssen im Umgang mit Kunden und auch internen Kollegen.



TAG 1 - Nachmittag Face Reading

Der Steinzeitmensch im digitalen Zeitalter, schnelles und langsames Denken, Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften, ein neues Modell der Psychologie, mentale Präsenz.

ZIELE

- ✓ Einen anderen Weg kennenlernen zum Inneren des Menschen
- ✓ Den intuitiven Zugang zum Menschen finden
- ✓ Einfache Technik kennen zum «lesen» des Gegenüber's

LEARNINGS ✦

Psychologische Hintergründe und praktische Tools zum unmittelbaren Einsatz in Führungs-, Verkaufs- und weiteren Kommunikationssituationen.



TAG 2 Psychologie im digitalen Umfeld nutzen

Der Steinzeitmensch im digitalen Zeitalter, schnelles und langsames Denken, Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften, ein neues Modell der Psychologie, mentale Präsenz.

ZIELE

- ✓ Wie ticken wir? Ganzheitliches Verständnis vom Menschen gewinnen
- ✓ Sich selber führen: Methoden des Selbstmanagements zielführend einsetzen
- ✓ Andere führen: Der evolutionäre Führungsstil

LEARNINGS ✦

??

Neue Impulse für Verkaufskräfte
aus Industrie und Wirtschaft

Weiterbildung in inspirativer Umgebung

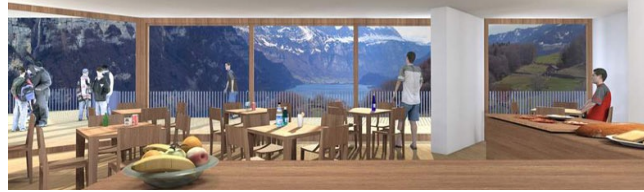
SEMINARDATEN

2022.....

Investition pro Person: CHF 1'930. -- (Paketpreis)

Im Paketpreis enthalten:

- Schulungsunterlagen
- Zertifikat
- Eine Übernachtungen im EZ mit Frühstück
- Mittag- und Abendessen, Pausenverpflegung



K e r e n z e r B e r g w e l t

ANMELDUNG

Direktwahl: +41 79 437 66 94 | kontakt@pminstitut.ch

1) Name, Vorname Email:

2) Name, Vorname Email:

3) Name, Vorname Email:

Telefon Ansprechperson:

Firma:

Adresse:

PLZ/Ort:

Unterschrift:

Paul Meier Institut | St. Gallerstrasse 32 | CH-8853 Lachen SZ | www.pminstitut.ch

In Zusammenarbeit mit



Universität
Zürich^{UZH}

Psychologisches Institut

