

HUMAN MANAGEMENT

Person – Prozess – Profit

MODUL 1 - REFLEXION

- um Glaubenssätze zu hinterfragen
- um leidenschaftlich zu arbeiten
- um Kunden spezifisch anzusprechen
- um überzeugend zu argumentieren
- um passgenaue Angebote zu unterbreiten

MODUL 2 - FOKUSSIERUNG

- auf lösungsorientiertes Denken
- auf die persönliche Rolle im Business
- auf die Typologie von Menschen
- auf den Beziehungsaufbau (CRM)

MODULE 1 + 2 = FOKUS

„Nur in einem ruhigen Teich spiegelt sich das Licht der Sterne.“



Touchpoint Mensch

MODUL 3 - RHETORIK

- um klar und verständlich zu sprechen
- um Argumentationsketten aufzubauen
- um Vereinbarungen zu treffen
- um souverän mit Einwänden umzugehen
- um authentisch zu wirken

MODUL 4 - MOTIVATION

- über 30 Trends für Ihr Business von Morgen
- über neue Wege zum Kunden
- über kreative Impulse
- über Kooperation und Wissenstransfer

MODULE 3 + 4 = PRAXISTRANSFER

Begeisterung und Inspiration im Hochfrequenztraining

Lassen Sie uns gemeinsam
exzellente und kompetente Menschen entwickeln.



Annette Gonser
Management Trainerin
Systemischer Coach
Master of Cognitive Neuroscience
0177 – 77 94 497 | www.gonser.org