

TALKER ONE, TWO, THREE ...

Das Medium von Überzeugungs- und Veränderungsarbeit ist die Sprache. Je versierter man dieses Medium beherrscht, desto schneller und nachhaltiger sind die Erfolge.

"Wer fragt, der führt" - hören wir immer wieder. Aber wie sollen und dürfen wir fragen? Menschen reagieren auf Fragen schnell mal genervt. Umgekehrt kann es auch vorkommen, dass man als Reaktion hört: "Gute Frage – das habe ich mir noch nie überlegt". Und das ist das, was wir wollen: mit den richtigen Fragen in der richtigen Dosierung neue Sicht- und Verhaltensweisen anregen. Wenn man dazu auch noch die nonverbalen Signale des Gegenübers zu deuten versteht, ist man voll auf Kurs.

Tatsache ist: Je mehr Kommunikationskurse es gibt, desto gewiefter sind unsere Gegenübers und desto smarter müssen wir sein. Auch das ist Evolution – der stetige Challenge, eine Nasenlänge voraus zu sein! Der Mensch hat zwei Ohren, zwei Augen, zwei Hände, zwei Füße. Aber nur einen Mund. Machen Sie das Beste draus – TALKER ONE, TWO, THREE!

TALKER ONE – HYPNOTALK & SCHLAUE FRAGEN

Wie Sie mit Hypnotalk konfliktfrei und beflügelnd kommunizieren. Und wie Sie mit meiner Version des NLP-Meta-Modells – reduced to the max auf 5 Fragearten nur noch die Fragen stellen, die wirklich weiterführen. Lernen und verinnerlichen Sie die Sprache der Veränderung.

TALKER TWO: BUSINESS- & VERKAUFSHYPNOSE – subtilstes Schmiermittel für jeden, der Überzeugungsarbeit machen möchte oder muss: "The Licence to Sell"

Geschüttelt von Einwänden, aber nicht gerührt, wenn wir eine plausible und gewinnende Entgegnung bereit haben. Neben vielen frischen und unverbrauchten Überzeugungstools lernen Sie hier eine Methode kennen, wie Sie Einwände und Glaubenssätze aushebeln können – simpel, aber verblüffend. Viele richten mit logischem Argumentieren mehr Schaden an, als dass sie etwas gewinnen. Hier lernen Sie das Gegenüber elegant bei den Emotionen packen und konstruktiv führen. So lernen Sie das nirgendwo sonst.

TALKER THREE: SPINNER – interessieren Sie sich für Hypnose? Hier trainieren Sie Überzeugungsarbeit, die unter die Haut geht – die entscheidenden Momente in Zeitlupe

In einem Gespräch, ob Coaching, Verkauf oder jegliche Art von Überzeugungsgespräch, wird viel gesprochen. Da zählt, was haften bleibt und da gibt's nur eins: Hypnose! Neben Hypnotalk XXL trainieren Sie hier die ultimative XXL-Fragetechnik – 12 Fragearten und was sie bewirken. Und dazu: Idiolektik – was die individuelle Ausdrucksweise über den Sprecher verrät. Mehr brauchen Sie nun wirklich nicht, um mit Herz, Witz und Grütz Ihr Überzeugungsnetz zu spinnen.

Im Laufe der Jahre habe ich mich durch unzählige Bücher über Rhetorik, Hypnose und Fragetechniken durchgelesen, Kurse besucht, selber viel experimentiert, laufend Neues entwickelt und immer wieder aufs Wesentliche reduziert. Was zum Schluss als Espresso-Version rausgekommen ist: TALKER ONE, TWO, THREE.

Neu an dieser Zusammenstellung ist, dass ich Sprachmuster radikal nach ihrem Anwendungszweck sortiert habe – immer geleitet von der Frage: Was kann man mit welchem Sprachmuster bewirken? Das gewährleistet leichte Lernbarkeit, hohe Anwenderfreundlichkeit und höchste Effizienz. Dieses Training ist so umfassend, dass Sie neben dem entscheidenden Extra so ganz nebenbei all das integriert kriegen, was sich heute als Standard in der Kommunikation durchgesetzt hat. Verkaufs-, Rhetorik- und Hypnosekurse gibt es mittlerweile wie Sand am Meer, aber nix wie TALKER ONE, TWO, THREE. Überzeugen Sie sich selbst.

Von der ganzen TALKER-Ausbildungsreihe können Überzeugungsarbeiter aus Coaching, Führung, Training, Verkauf, Schule, Familie und last but not least – Freizeit profitieren.

... für schlaue Überzeugungsfüchse