



1. Mentale Führungsakademie[®]
Deutschlands

**Führen & Verkaufen durch bewusste Beziehungsgestaltung,
ein Dr. Ehrhardt Training
mit Zielerreichungsgarantie & Branchen TÜV Siegel**





Es gibt unendlich viele Konzepte für Führungs- und Verkäufertrainings

- Und das ist auch gut so
- Die freie Marktwirtschaft ist offen für jeden Scheiss, für jede Spielart von Training und Ausbildung und auch für jedes geniale Konzept
- Sie stehen nur alle nebeneinander und sind zunächst schwer unterscheidbar
- Was sind die Kriterien, woran man die wirklich guten bzw. die besten erkennen kann?
- Übereinstimmung mit allen bisherigen Lebens-, Führungs- und Verkäufererfahrungen
- Übereinstimmung mit dem Verhalten der eigenen Führungsvorbilder
- Persönliche Referenzen und positive öffentliche Bewertungen
- Sofortige und nachhaltige Wirksamkeit
- Messbare Ergebnisse (€, \$, Weiterempfehlungen, Kundenbindung und Konfliktstabilität)



Dr. Ehrhardt's Führungs-
und Verkäufertraining mit
Zielerreichungsgarantie



Was ist das Besondere an diesem Trainingsprogramm?



- Die integrative Einheit von Wissenslernen, Verhaltenstraining, Persönlichkeitscoaching und Nutzung mentaler Strategien.
- Die Nutzung aller mentalen Ressourcen von Selbstmotivation, Zielklarheit, Stressresistenz, mentaler Power im Augenblick der Wahrheit.
- Um alles das, was man als Verkäufer weiß und kann, anwenden zu können, muss man (immer) im steuerungsfähigen Zustand sein. Das bedeutet:
 - auch und gerade unter Stress entspannt zu sein und zu bleiben,
 - sich jederzeit neben sich und seine Gefühle stellen zu können,
 - jederzeit situations-, persönlichkeits- und zielangemessen die passende Gesprächsführungstechnik auswählen zu können
 - und bis zur Zielerreichung dran zu bleiben.
- Das alles zusammen erschafft erst die Möglichkeit für eine jederzeit bewusste Beziehungsgestaltung.

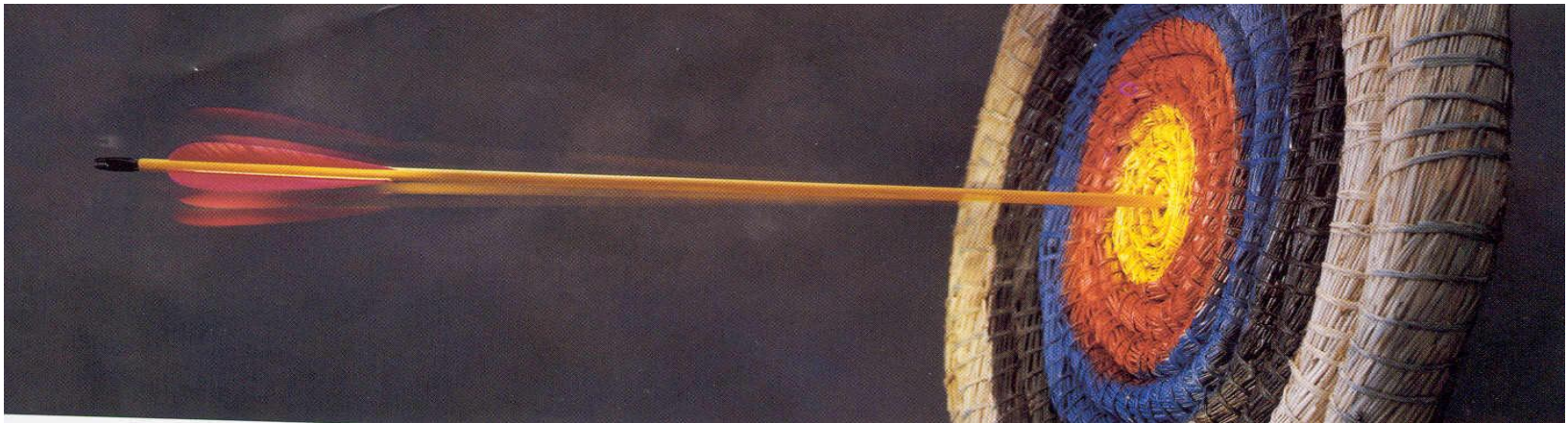
Dr. Ehrhardt's Führungs-
und Verkäufertraining mit
Zielerreichungsgarantie



Das Training wirkt nur als System und besteht aus 6 Modulen

- ✓ 4 Trainingsbausteine á 6 Tage im Abstand von 8 Wochen
- ✓ Gehirngerechten Ergebnissen und Techniken,
die im Unterbewusstsein verankert werden und aus dem Unterbewusstsein heraus wirken
- ✓ Der **Einheit** von Training **und** praktischer Umsetzung im Alltag
6 Tage Training und dazwischen 7 Wochen **Umsetzungscoaching** im Hintergrund

Erst dieses Gesamtsystem ermöglicht die Umsetzungs- und Zielerreichungsgarantie.

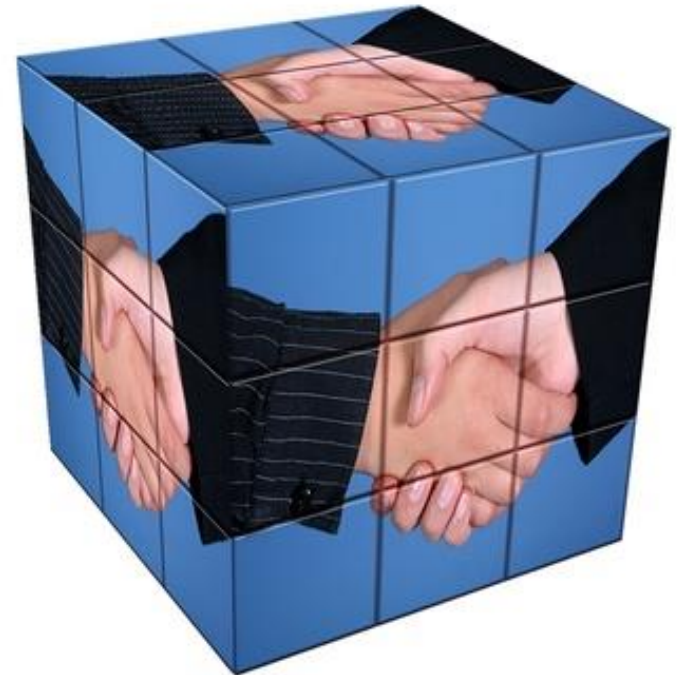


Dr. Ehrhardt's Führungs-
und Verkäufertraining mit
Zielerreichungsgarantie



Was kommt raus?

- Das was alle Führungskräfte, Geschäftsführer, Freiberufler, und Profi-Verkäufer der heutigen Generation wollen und brauchen
- Win-Win-Produkte, die unserer Zeit entsprechen
- Belastbare und stabile Win-Win-Beziehungen
- Biss, auch im kleinsten Zeitfenster von 3 Sekunden
- Eine bewusste und wahrhaftige Beziehungsgestaltung
- Zielklarheit in jeder Lebenslage
- Wirkliche Stressresistenz
- Emotionale, mentale sowie fachliche und finanzielle **Sicherheit**
- Gefühlte und reale **Sicherheit** in allen Führungs- und Verkäufersituationen
- Mehr Gewinne
- Mehr Lebensqualität





Training 1

Grundlagen der Führung

- Der Teilnehmer ist in der Lage, die **Persönlichkeitsstruktur** des Kunden in maximal 5 Minuten ohne Hilfsmittel zu erkennen.
- Der Teilnehmer verfügt über die Fähigkeit, zur exakten und vollständigen Verhaltensbeobachtung.
- Der Teilnehmer ist in der Lage, **die tatsächliche Motivation** seines Gegenübers **schnell und sicher zu erkennen**.
- Er kennt alle 4 Phasen der Gruppenentwicklung, ihre Ablaufgesetzmäßigkeiten, die „Knackpunkte“ und wie man sie konstruktiv gestaltet.
- Der Teilnehmer kennt und akzeptiert alle 100 % Führungstechniken und weiß, wann und wo sie (richtig bzw. falsch) einzusetzen sind und nutzt sie.
- Er verfügt über ein Verständnismodell, welche Führungstechnik wie wirkt und ist in der Lage sie schuldgefühlsfrei und mit geringstmöglichem emotionalen Aufwand einzusetzen.
- Er ist **emotional und intellektuell** kompetent in jeder Lebenslage **angemessen zu führen**.
- Er weiß, was nur in Teams möglich ist und wie man Teamqualität ermöglicht.
- Er weiß, wie man auch in Zeiten von Chaos und Unsicherheit sowie bei Rang- und Rollenkämpfen ergebnisorientiert führt.
- Er ist jederzeit in der Lage, **Ergebnisse durch Dritte erzielen zu lassen**.

Dr. Ehrhardt's Führungs-
und Verkäufertraining mit
Zielerreichungsgarantie

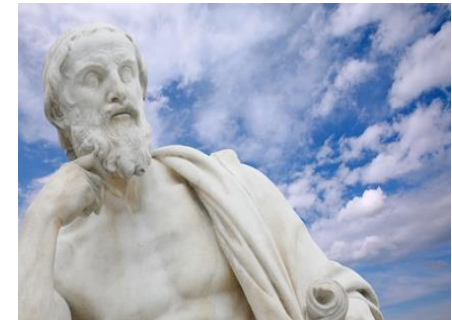




Training 2

Führen unter extremen Stress

- Er hat 4 Entspannungstechniken erlernt und kann sie situationsadäquat einsetzen.
Er kann sich jederzeit neben sich und seine Gefühle stellen (Adlerperspektive).
Er kann sich in und vor jeder wichtigen Situation innerhalb von 2 Minuten tief entspannen.
Er kann nach einer stressigen Situation muskuläre Verspannungen jederzeit wieder aus seinem Körper entfernen.
Er verfügt **über mehrere Techniken** der **Regenerierungs-, Erholungs- und Besinnungsentspannung**.
- Der Teilnehmer hat seine persönlichen aktuellen und biographischen (10) schlimmsten Stress-Situationen erkannt, analysiert und akzeptiert.
Und zwar in allen Lebensbereichen: Verkauf, Führung, Gesprächsführung, Familie, Privates.
- Er hat sich dafür (unter Anleitung) maß-geschneiderte Stressbewältigungssituation erarbeitet, kann sie anwenden und weiß, unter welchen Umständen sie funktionieren bzw. nicht funktionieren.
- Er kennt mindestens 100 (bis 700) andere funktionierende Stressbewältigungsstrategien.
- **Er bleibt gerade dann cool, gelassen und zielklar, wenn es emotional hoch her geht.**
- Er ist Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern und Familienangehörigen gegenüber, die das nicht können, mental (und real) überlegen.
- Das ist die **Voraussetzung** für eine **bewusste Beziehungsgestaltung**.





Training 3

Das Erreichen jedes Gesprächszieles

- Der Teilnehmer weiß, wie man in jedem Gespräch das Gesprächsziel erreicht, egal ob es sich um Kunden, V.I.P.s, Familienmitglieder, Mitarbeiter, Freunde oder um das andere Geschlecht handelt.
- Der Teilnehmer ist in der Lage **alle** Gesprächsführungstechniken **bewusst und ergebnisorientiert** einzusetzen: aktiv zuhören, nie mehr etwas zu überhören, den anderen verstehen **und ihm das auch überzeugend zu vermitteln**, die richtigen Fragen zu stellen, annehmbar zu konfrontieren und wirkungsvoll Feedback zu geben, **etwas so zu kommunizieren, dass es sofort im Langzeitgedächtnis des anderen „landet“**, Standpunkte überzeugend darzustellen und wirkungsvoll zu argumentieren, sich selber (immer) verständlich zu machen, sich annehmbar durchsetzen, besonders bei Spannungen mit dem anderen zusammen Lösungen finden, an der richtigen Stelle die richtige Pause zu machen, in den Wertesystemen, den Nutzenkategorien und in der Sprache des anderen zu denken und zu argumentieren
- Alles was eigentlich sachlich klar ist, **so in die Sprache des zu übersetzen**, dass er sofort gute Laune bekommt
- Er kann die 13 Diagnose- und Gestaltungsmerkmale von Kommunikation bewusst nutzen.
- Er liebt es, Gespräche gut vor- und nachzubereiten.
- Er ist es gewohnt, jedes seiner Gesprächsziele zu erreichen.





Training 4

Verkaufsgespräche erfolgreich **führen**

- Dieser Teil kann leider nicht inhaltlich dargestellt werden.
- Die 10 Verkäufergrundfehler sind aus der Praxis schwieriger und häufig misslingender Verkaufssituationen abgeleitet.
- Diese 10 Verkäufergrundfehler basieren auf dem „Sicherheitssystem“ der 13 Diagnose- und Gestaltungsmerkmale von Kommunikation und sind nur vermeidbar durch die Nutzung mentaler Strategien.
- Die 10 Verkäufergrundfehler werden 6 Tage lang so lange „trainiert“, dass man sie **nie** mehr machen kann.
- Dazu werden sowohl von den Teilnehmern selbst ausgewählte Verkaufssituationen ihres Alltages (je schwieriger desto besser) als auch bewährte Spezial“Rollenspiel“Situationen genutzt.
- Danach ist der Verkäufer in der Lage, in jeder Phase des Verkaufsgesprächs **zielklar, entspannt und souverän zu führen, die Beziehung zum Kunden jederzeit bewusst zu gestalten** sowie seine Ergebnisse zu erreichen.





Dieses Training hat übrigens die höchste Auszeichnung erhalten, die ein Training in Deutschland erhalten kann

- Den Goldenen Trainingspreis des BDVT (Bund Deutscher Verkaufsförderer und Trainer)
- Es wurde vom „schlimmsten“ Gremium was es für Trainings gibt geprüft, für gut befunden und ausgezeichnet: den eigenen Kollegen
- Dort zählen nur Ergebnisse und Zahlen, Tatsachen und Fakten
- Es ist der TÜV der Branche
- Und wird von Insidern liebevoll als „Trainingsoscar“ bezeichnet



Dr. Ehrhardt's Führungs-
und Verkäufertraining mit
Zielerreichungsgarantie



Alles andere mündlich in Holzkirchen

08024 9939 0



Dr. Ehrhardt's Führungs-
und Verkäufertraining mit
Zielerreichungsgarantie