



Erschienen am 04.02.2013
170 Seiten, Kartenset
Format: 16.5 x 22.1
ISBN: 978-3-87387-430-5

Johann B. Garnitschnig, Maximilian Ganster

Sales-Card

Spielkarten mit Anleitung

Was haben hypnotische und suggestive Sprachmuster mit Verkauf und Vertrieb zu tun?

Manche Menschen meinen, Hypnose und Trancephänomene finden wir nur in therapeutischen Sitzungen und bei Show-Hypnotiseuren. Nicht nur dort! Auch exzellente Verkäufer, Medien und die Werbeindustrie nutzen die Kunst der Suggestion. Während bei Therapie, Hypnose und Verkauf suggestive Formulierungen bewußt eingesetzt werden, kommt dieser Sprachgebrauch auch auf unbewußter Ebene in Gesprächen mit Partnern, Freunden sowie im beruflichen Umfeld ständig vor.

Das Ziel von Sales-Card

Hypnotische bzw. suggestive Sprachmuster sind Angebote, die Aufmerksamkeit während der Kommunikation in eine bestimmte Richtung zu lenken. Mit Sales-Card lernt man ganz automatisch und spielerisch, diese suggestiven Sprachmuster zu erkennen und auch zu nutzen.

- Mit der Fähigkeit des Erkennens schützen Sie sich vor Manipulation durch andere!
- Sie nehmen Suggestionen aus Werbung und Medien gezielt wahr!
- Sie werden sensibler für die eigenen gewohnheitsmäßigen suggestiven Formulierungen!
- Durch verantwortungsbewußtes und ethisches Anwenden von Suggestionen lassen sich Ihre Gespräche und Verhandlungen in allen beruflichen Bereichen diplomatischer und zielgerichteter beeinflussen!
- Manager, Führungskräfte und Vertriebsprofis erhalten mit Sales-Card ein exzellentes Werkzeug für optimalen Erfolg in ihrer Kommunikation!

Wer kann von diesem kreativen Sales-Lernspiel profitieren?

Warum nicht Sie? Die Autoren von Sales-Card möchten Menschen spielerisch in die Welt der suggestiven Sprachmuster

führen und ihnen Wege anbieten, wie man den respektvollen Umgang mit Kommunikationspartnern fördern und effektiver gestalten kann. Die eigenen ungenutzten Potentiale werden mit Sales-Card optimal gefördert.

Wenn Sie Sales-Card anwenden und die vielen neuen Möglichkeiten sehen, werden Sie blitzschnell ein Gehör für suggestive Sprachmuster entwickeln. Sie können sich ab sofort über die neu gewonnene Kreativität und die exzellente Wirkung Ihrer Kommunikation freuen!

Inhalt dieses SalesProfi-Sets: Kartenset in stabiler Box mit ca. 170 Formulierungsbeispielen. Ein Beiheft, welches Ihnen 18 unterschiedliche Anwendungsmöglichkeiten von Sales-Card aufzeigt.

Autorenprofil

Johann B. Garnitschnig

Johann B. Garnitschnig ist Gründer des Ausbildungs-Instituts GARNI, in welchem er als Seminarleiter, zertifizierter NLP-Trainer und Berater in unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft, Politik und Gesundheit tätig ist.

Maximilian Ganster

Dr. Maximilian Ganster ist cert. NLP-Trainer und Berater. Er arbeitet hauptberuflich als Professor für Mathematik an der Technischen Universität Graz. Sein Interesse gilt vor allem der seriösen und praxisbezogenen Umsetzung des NLP in den Bereichen Bildung, Organisationsberatung, Gesundheit und persönliche Weiterentwicklung.

Pressestimmen