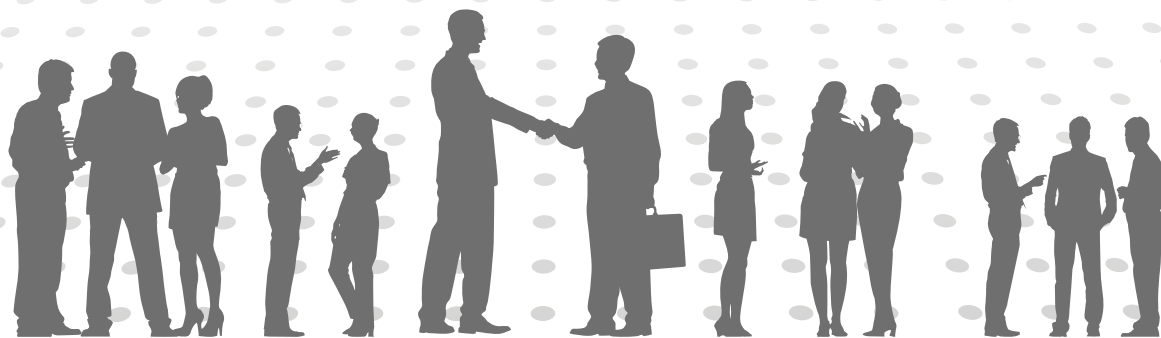




GESELLSCHAFT FÜR KOMMUNIKATION



PRÄZISION IN DER KOMMUNIKATION
IN FÜHRUNG UND VERKAUF

ΣINE richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, Führungskräfte sowie Verkäuferinnen und Verkäufer.

Praktisch jede Umfrage zum Thema „Kommunikations-Qualität“ hat als Ergebnis: Schlecht, ungenügend oder zumindest „sehr verbesserungsfähig“. Grund hierfür sind die „Bypässe“, die unnötig im kommunikativen Miteinander eingebaut werden.

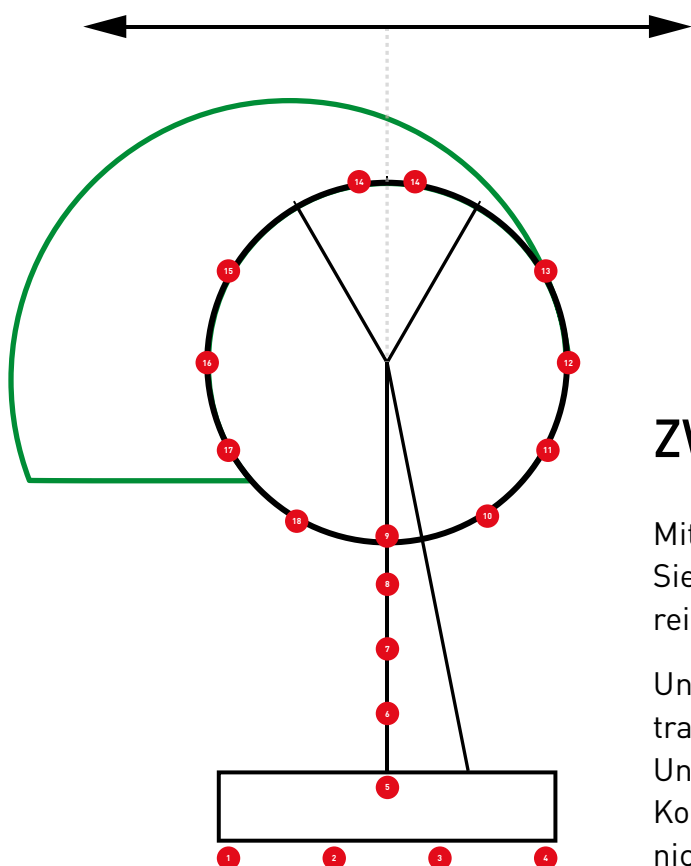
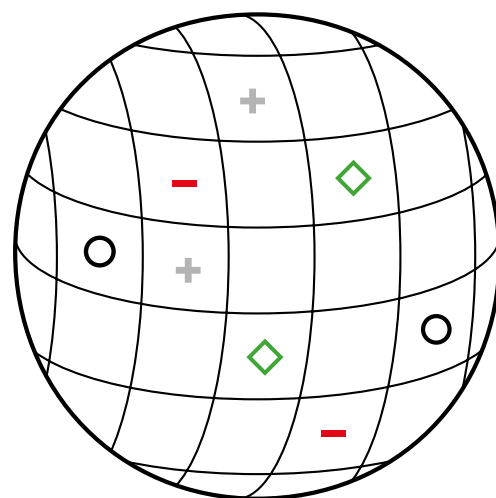
ΣINE bedeutet im lateinischen „ohne“. Die **ΣINE-Methode verzichtet** in der Kommunikation **auf diese „Bypässe“ in der Sprache**. Das „**Σ**“ (=griechisch Sigma, das Summenzeichen in der Mathematik) bedeutet, dass dennoch die **Summe aller relevanten Informationen** die Empfänger erreicht. **Sprechen Sie ΣINE?**

PLANET UNTERNEHMEN

Stellen Sie Sich **Ihr Unternehmen als Planet im Universum des Marktes** vor. Mit unterschiedlichen Gesellschaften, Fachbereichen und Teams sowie Projekten und Themen.

Wie beurteilen Sie diese heute im Einzelnen?

+ positiv - negativ ○ neutral ◇ Zukunfts-Chance

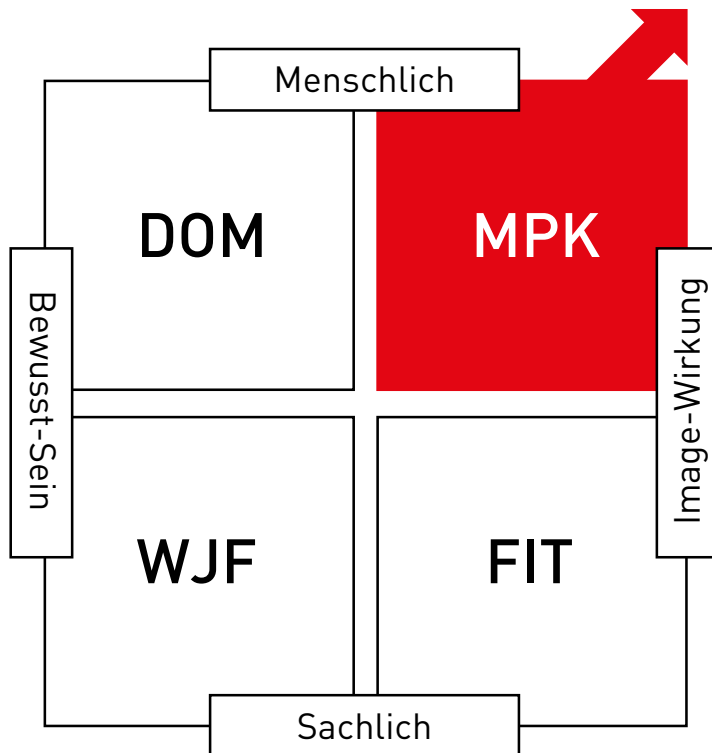


ZWEI-HEMISPHERÄN-MODELL

Mit dem Zwei-Hemisphären-Modell bestimmen Sie die **Koordinaten der Erfolgs-Position**. Dabei reicht Wissen allein nicht aus. Können ist gefragt.

Und **Können in der Kommunikation** muss trainiert werden, um alle Menschen auf dem Planet Unternehmen zu erreichen. Management und Kommunikation vom „Raumschiff“ aus, funktioniert nicht dauerhaft.

VIER-QUADRANTEN-MODELL



Im professionellen ΣINE-Menschenbild ist **Qualifikation und Steigerung der Methoden-Kompetenz** in vier Bereichen möglich und notwendig.

ΣINE trainiert insbesondere Ihren „**Faszinations-Quadranten**“, das heißt Ihre menschlichen, psychologischen und kommunikativen Fähigkeiten.

„Wer kompetent ist und kompetent kommuniziert, wirkt kompetent.“

Führt besser.

Verkauft besser.

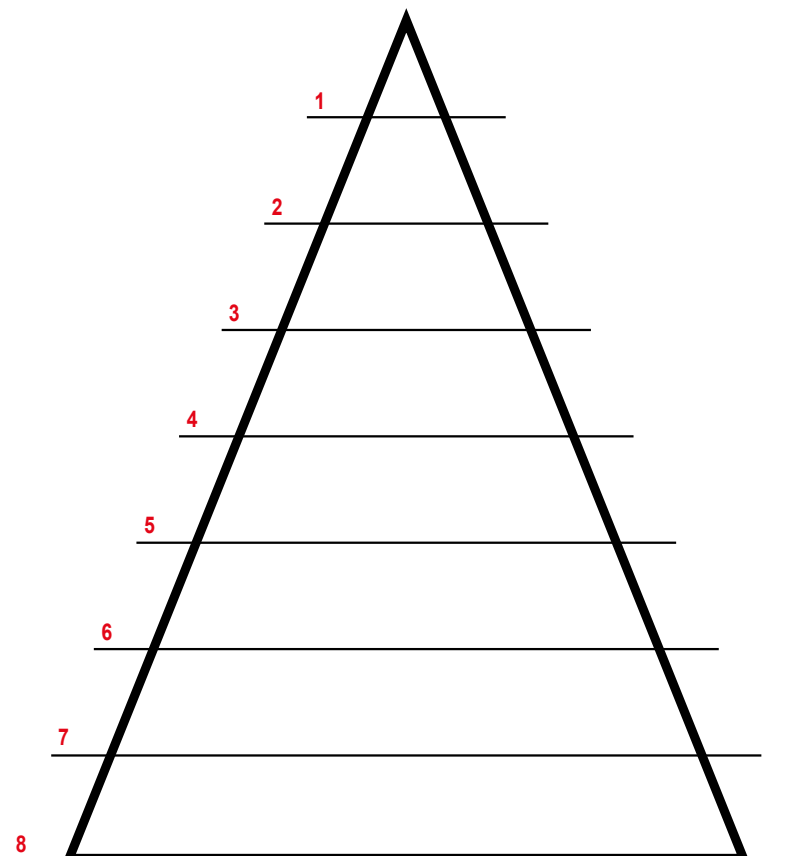
PRODUKT-PYRAMIDE

Sind Sie Konzern oder Mittelstand, der **Umsatz wird mit Kunden gemacht**, nicht mit Systemen. Vor allem der erste Auftrag, wenn er denn nicht „Alibi“ ist, basiert auf Vertrauen.

Über alles wird gesprochen, auch über das Thema **Akquisition von Neu-Kunden?**

Über unsere **Produkte und Dienstleistungen** wissen wir zu viel. Deswegen kommunizieren wir im Verkaufsgespräch mit dem Kunden zu viel und viel Unwirk-sames.

Klare Orientierung im Verkaufsgespräch bietet die Produktpyramide.



DER TRAINER



Frank Neu

Im Seminar stelle ich mich Ihnen persönlich vor.
Zur Info vorab: www.qfox.de
Trainertag: € 1.800, - zzgl. MwSt. und Reisekosten.

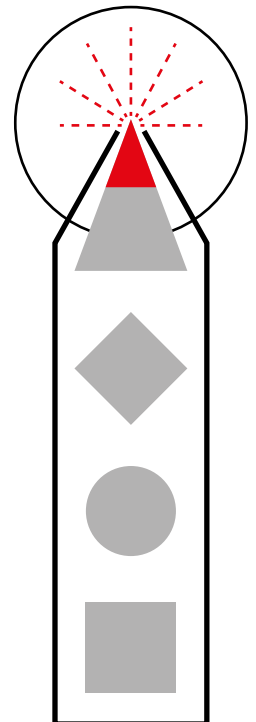
Was für Sie wichtig ist:

- Alles, worüber wir gemeinsam im Seminar sprechen, kommt aus der Praxis.
- Die Methoden wurden beim Aufbau unserer Unternehmensgruppe im Bereich „Integrierte Informationstechnologie“ konsequent eingesetzt.
- Nehmen Sie diese Gedanken einfach zum Weiterdenken in Ihrem Unternehmen.

IHR ΣINE-ERFOLGS-EFFEKT

- Im Seminar gibt es kein seichtes Infotainment. Es wird hart gearbeitet und präzise kommuniziert. Erfolg garantiert.
- Alles Erfahrene kann direkt in Ihrer Unternehmens-Praxis angewendet werden.
- Verbessern Sie aktiv das Klima auf Ihrem Unternehmensplaneten.

DER LEISTUNGS-ERSTELLUNGS-PROZESS IN IHREM UNTERNEHMEN



ΣINE Gesellschaft für Kommunikation mbH
Industriestraße 8 · 77855 Achern
www.sine-kommunikation.de

sine@sine-kommunikation.de