

SINE

GESELLSCHAFT FÜR KOMMUNIKATION



PRÄZISION IN DER KOMMUNIKATION
IN FÜHRUNG UND VERKAUF

SINE 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.

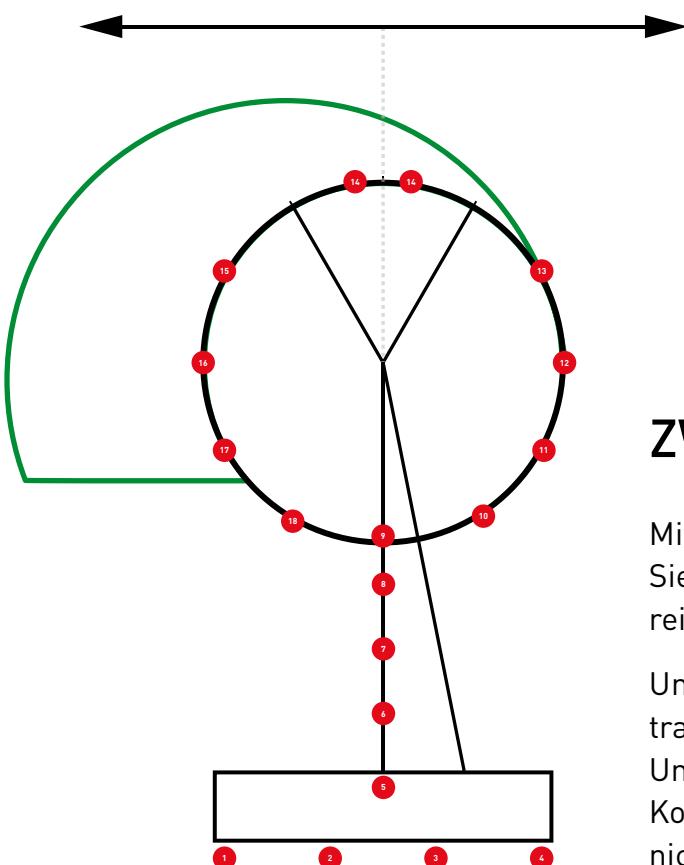
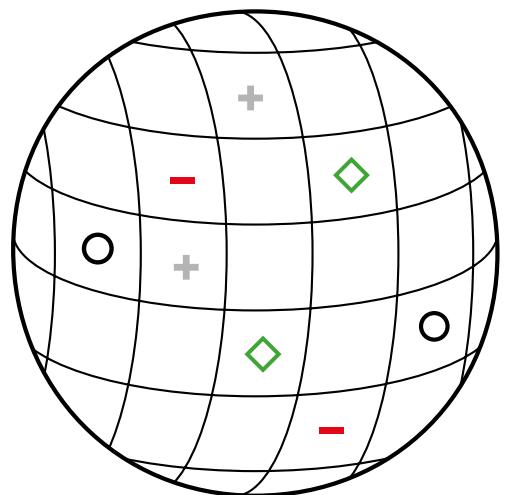
SINE bedeutet im lateinischen „ohne“. Die **SINE-Methode verzichtet** in der Kommunikation **auf diese „Bypässe“ in der Sprache**. Das „Σ“ (=griechisch Sigma, das Summenzeichen in der Mathematik) bedeutet, dass dennoch die **Summe aller relevanten Informationen** die Empfänger erreicht. **Sprechen Sie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

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

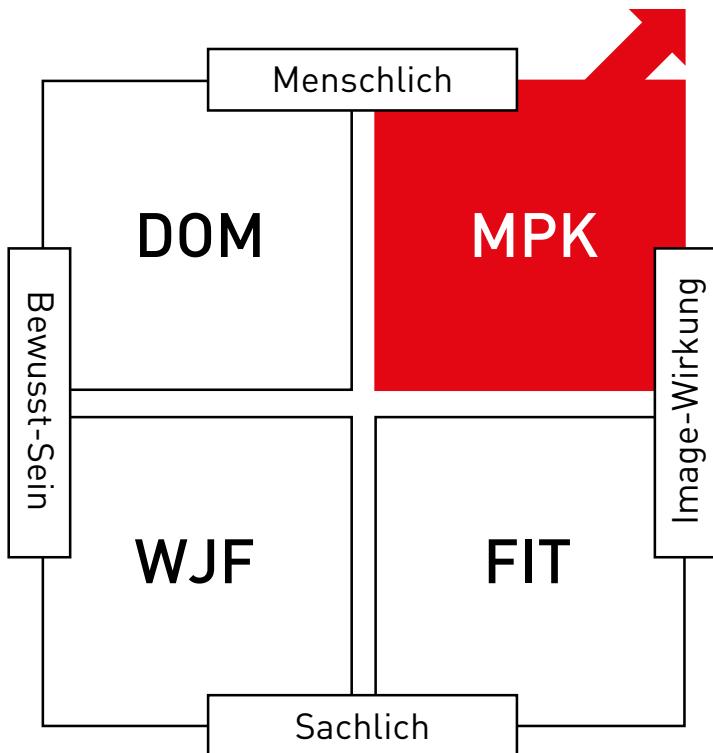


ZWEI-HEMISPHÄREN-MODELL

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.

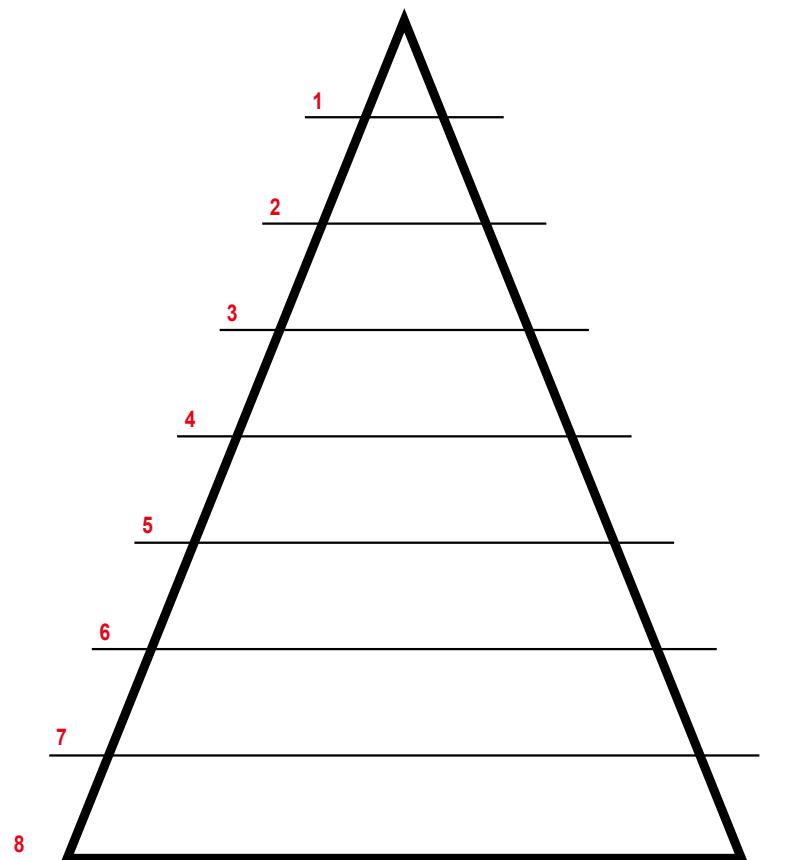
PRODUKT-PYRAMIDE

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 Unwirkliches.

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

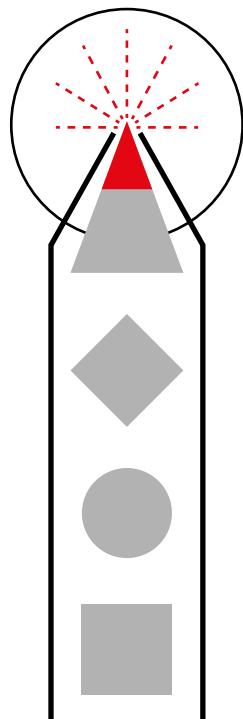
Trainertag: € 1.800,- zzgl. MwSt. und Reisekosten.

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