

Emotion Management

Sachliches an Produkt und Leistung gebundenes Management versagt immer mehr, weil es weltweit kaum einheitlich anwendbar ist. Die Wissenschaft hat Methoden aus Systemik, Kybernetik, Psychologie und Soziologie entwickelt, die es in multikultureller Umgebung ermöglichen erfolgreicher zu leiten und zu verkaufen.

Was eint Menschen weltweit unabhängig von Kultur, Bildung und Herkunft oder Religion?

Es sind unsere **Emotionen** die den Weg zu völlig neuen Möglichkeiten der Unternehmensführung und Steuerung öffnen.

Was ist bei allen Menschen gleich?

1. Die Menschen suchen aktiv nach guten (weil von Glückshormonen belohnten) Gefühlen.
2. Die Menschen meiden negative (weil von Angst- und Stresshormonen begleiteten) Gefühle.
3. Emotionales wird besser gespeichert und damit nachhaltiger verankert als Rationales.

Managen und Verkaufen ist heute in erster Linie Emotionsmanagement!

Menschen kaufen keine Produkte, sondern Lösungen und die Erfüllung ihrer Wünsche

Inhalte

- Was ist Emotion Management?
- Worin liegt IHR persönlicher Gewinn?
- Welche Lösungen bietet EM für Change Prozesse und Sales?
- Welche Methoden werden im EM angewandt?
- Einsatzbereiche

Ziel

Erste Grundlagen zum Thema EM erfahren und eigene Anwendungsgebiete finden.

Methoden

- Inputs durch den Trainer
- Rollenspiele
- Fallbeispiele
- Gruppenarbeit
- Gruppendiskussion

COM-INSTITUT

Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu
Ihrem größten Erfolgsfaktor

Seminardauer: 1 Tag

Zeit: 10-17 Uhr

Ort: Meißen/ Käbschütz

Termin: 08.09.2017

Kosten: 159,-€

**Inkl. Handout
Teilnahme Zertifikat**