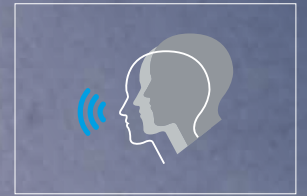




**Informations-  
verarbeitung**



Handlungsimpulse

# **Kraft der Sprache<sup>©</sup> - Informationsverarbeitung**

**Klar kommunizieren**

**durch tiefes Verstehen.**

**So verarbeiten**

**Menschen Informationen!**

# Ihr Vorteil: Unsere Praxiserfahrung!

## **Führung**

Bringen Sie Ihre Wirkung als Führungskraft auf ein deutlich höheres Niveau.

## **Verkauf**

Erleben Sie die Magie von tiefem Verstehen und kraftvoller Überzeugung.

## **Werbung**

Wie Sie Ihre Zielgruppe durch kluge Text- und Bildauswahl sicher erreichen.

## **Partnerschaft**

So lösen Sie die Missverständnisse zwischen den Geschlechtern und festigen Ihre Beziehungen.

## **Familie**

So werden Sie ein starker Kommunikator jenseits der Generationskonflikte.

## **Personal**

Wie Sie hinter die Maske von Menschen blicken und den wahren Kern erkennen – auch für Mitarbeiterbewertungen und Einstellungsgespräche.

## **Menschenverstand**

Sachverstand ist der Schwerpunkt in den meisten Aus- und Weiterbildungen. Wie Menschenverstand funktioniert, lernen Sie hier.

## **Selbsterkenntnis**

Wie Sie sich selbst und damit auch die Reaktionen und Handlungen anderer besser verstehen lernen.

# Das Grundl Leadership Institut



Inhouse Akademie



Online Akademie



Offene Seminare



Impulsvorträge



Onlineshop



Coaching



Forschung



Boris Grundl



Blog



Kompetenz messen

Das Grundl Leadership Institut erforscht und lehrt hochwertige Unterscheidungen, damit Ihr Leben zum besten Lehrer wird.

Die Frage ist: **Warum sollten Sie sich für uns interessieren?** Die Antwort: **Weil wir anders sind!**

Kennen: Es gibt Menschen, die wollen sich in erster Linie gut fühlen. Jedoch ohne geistige Anstrengung. Dafür sind wir nicht da! Dafür gibt es andere Anbieter.

Können: Und es gibt Menschen, die sich für ihr

Wachstum gerne intensiv fordern lassen. Für diese Menschen und Organisationen sind wir der ideale Partner.

Das kann manchmal positiv anstrengend und unbequem sein. Uns geht es um Klarheit, Substanz und Tiefgang. Dabei bleiben wir stets humorvoll und bringen die Dinge präzise auf den Punkt. Versprochen!

**Sie nehmen sich und Ihre Transformation ernst? Testen Sie uns! Fordern Sie uns! Es wäre uns eine Ehre!**

# Sinn und Substanz von „Kraft der Sprache“<sup>©</sup>

Es gibt viele Kommunikations- und Rhetorikseminare mit unterschiedlichen Ansätzen. Manche beschäftigen sich mit Körpersprache. Andere mit Überzeugungskraft, Schlagfertigkeit oder Stimmtraining.

## Das machen wir nicht! Was machen wir anders?

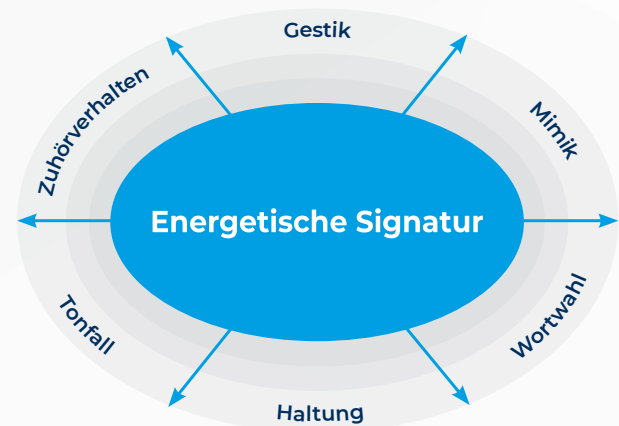
Wir setzen auf die Kombination verstehen und verstanden werden. In anderen Worten: Informationsverarbeitung und Handlungsimpulse.

Unsere Erfahrung ist, dass die Kraft der Kommunikation zum größten Teil durch die energetische Signatur beeinflusst wird. Die energetische Signatur entspringt einem tiefen Kern jedes Menschen. Wenn Sie innerlich unsicher sind, zeigt sich diese Unsicherheit auf allen Kommunikationskanälen. Wenn Sie mittelmäßig kompetent sind, können Sie das anfänglich überspielen. Doch auch dieser Kern wird mit der Zeit sichtbar.

Wir sind davon überzeugt, dass die konsequente Entwicklung der energetischen Signatur die beste Investition in Ihre Kommunikationswirkung darstellt.

## Kompetenz

Zwei unterschiedliche Kompetenzen bestimmen Ihre Wirkung als Kommunikator.



## Informationsverarbeitung

Verstehen: Eine Kompetenz ist es, tief zu verstehen, wie Sie und andere Menschen Informationen aufnehmen und verarbeiten.

## Handlungsimpulse

Verstanden werden: Eine weitere Kompetenz ist es, wie Sie und andere Menschen durch Kommunikation in kraftvolles Handeln kommen.

Wichtig ist nicht, mit welchem „Kraft durch Sprache“-Seminar Sie anfangen. Wichtig ist, dass Sie die Einheit der Inhalte beider Seminare verstehen und anwenden!

# Informationsverarbeitung – Erleben Sie diese Inhalte

- » Wie Menschen unterschiedliche Informationsgrößen verarbeiten und welche Konflikte wir damit vermeiden können.
- » Sie lernen, wie Sie die Aufmerksamkeit bei sich und anderen professionell lenken.
- » Wie Menschen unterschiedlich auf Stress reagieren und wie Sie ihnen bei der Stressbewältigung helfen können.
- » Erfahren Sie, wie Sie die unterschiedlichen Arbeitsstile berücksichtigen und zu einem wirkungsvollen Team formen.
- » Wie Sie die Balance zwischen persönlichen Bedürfnissen und sachlichen Notwendigkeiten finden.
- » So finden Sie die kluge Mischung zwischen notwendigen Regeln und fordernder Freiheit.
- » Wie Sie ein Überzeugungskünstler werden: in der Firma, beim Kunden, in Ihrer Familie.
- » Erleben Sie, wie Sie die vermutlichen Reaktionen von Menschen rechtzeitig vorhersehen.
- » Wie Sie Ihr Umfeld besser für sich, Ihre Pläne und Ideen gewinnen.
- » Wie Sie erreichen, dass andere gerne das aufnehmen, was Sie sagen.
- » Warum Führungskräfte und Verkäufer zu 65 Prozent an anderen vorbeiaargumentieren und wie Sie das vermeiden.
- » Welche Überzeugungsstrategien von Spitzenverkäufern angewendet werden.
- » Wie Sie es vermeiden, andere zu über- oder unterfordern.
- » Erleben Sie, wie Sie positive Beeinflussung zur Bereicherung von sich selbst und anderen einsetzen.
- » Erforschen Sie, welche Wahrnehmungsprogramme Menschen lenken.
- » Wie Sie über eine tiefere Selbsterkenntnis einen besseren Zugang zu anderen bekommen.
- » Wie Sie die entscheidenden Sinne in anderen Menschen ansprechen.
- » Wie Sie den passenden Schlüssel zum Schloss des anderen in seiner Wahrnehmung finden.
- » So wird sich jeder, auch das andere Geschlecht, von Ihnen besser verstanden fühlen.
- » Wie Sie den Grund für Missverständnisse erkennen und ausräumen lernen.
- » Wie Menschen Worte mit unterschiedlichen emotionalen Zuständen verknüpfen.
- » So lernen Sie wertfreies Zuhören und entwickelnde Beeinflussung.
- » Erleben Sie, welche emotionalen Zustände die Wahrnehmung von Menschen beeinflussen und steuern.
- » Was Sie bedenken müssen, um Menschen nachhaltig zu überzeugen.
- » Auf welche Art und Weise Informationen verarbeitet werden und wie Sie diese je nach Informationstyp kommunizieren müssen.
- » So erreichen Sie Menschen emotional auf einer tieferen Ebene.



## „Das Ende aller Ausreden“

Magazin Events

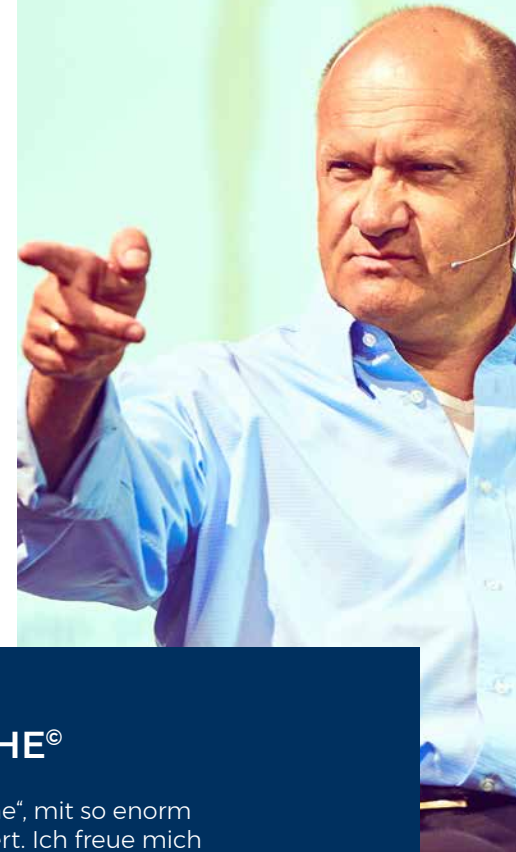
**Boris Grundl** ist Management-Trainer, Kongress-Redner, Unternehmer, Autor sowie Inhaber des Grundl Leadership Instituts. Das Institut berät namhafte Kunden wie Daimler, SAP, Deutsche Bank, Siemens und Novartis. Sein Erfolgsgeheimnis: Er perfektionierte die Kunst, sich selbst und andere auf höchstem Niveau zu führen. Er ist ein gefragter Referent, Gastdozent an mehreren Universitäten und erforscht das Thema Verantwortung ([www.verantwortungsindex.de](http://www.verantwortungsindex.de)). Seine Referenzen bestätigen seine Ausnahmestellung unter den Spitzen-Referenten.

Keinem wird eine so hohe Authentizität und Tiefgründigkeit bescheinigt. Boris Grundl redet Klartext, bleibt dabei stets humorvoll und bringt die Dinge präzise auf den Punkt. In Großvorträgen gibt er Schülern wegweisende Impulse für ein eigenverantwortliches Leben.

Das Grundl Leadership Institut macht mit der systematischen Menschenentwicklung dort weiter, wo die meisten Managementlehren aufhören. Es befähigt Unternehmen, ihrer Führungsverantwortung gerecht zu werden.

## „Der Menschenentwickler. Ein Stehaufmann, der seinesgleichen sucht.“

Süddeutsche Zeitung



### SPUREN ZU KRAFT DER SPRACHE<sup>©</sup>

„DANKE nochmals für das großartige Seminar „Kraft der Sprache“, mit so enorm vielen Erkenntnissen. Die ersten Ergebnisse sind bereits produziert. Ich freue mich schon heute auf Ihr nächstes Seminar.“

**Patrick Schnelle**

„Meine wichtigste Erkenntnis aus dem Seminar: die Bedeutung von Transformation! Vom Erkennen ins Tun zu kommen.“

**Michael Hoffmann**

„Ich werde viel bewusster meine Sprache einsetzen.“

**Sebastian Zosel**

Weitere Spuren unter [www.grundl-institut.de](http://www.grundl-institut.de)

