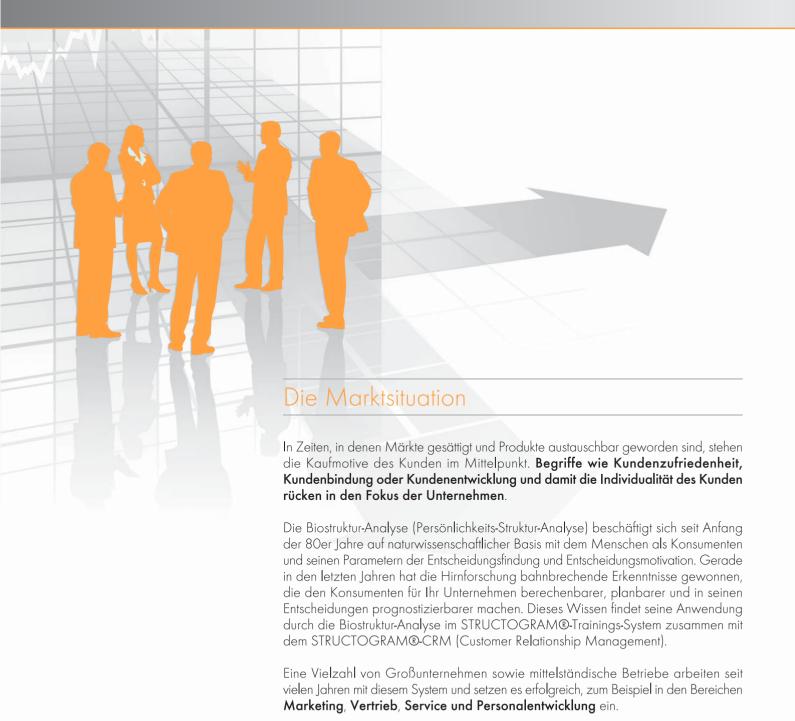
Sales Learning Bürder Erfolg mit Menschen





Der Nutzen für Ihr Unternehmen

- Durch die Berücksichtigung der individuellen Persönlichkeits-Struktur (Biostruktur)
 Ihrer Kunden in Verkaufsgesprächen steigt die Abschlussquote deutlich: Ein Produkt oder eine Dienstleistung muss an unterschiedliche Menschen auch "unterschiedlich" verkauft werden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese Unterschiedlichkeit erkennen und in der Praxis umsetzen.
- Sie verschaffen sich Wettbewerbsvorteile, indem Ihre Mitarbeiter Menschenkenntnis und Sozial-Kompetenz gezielt einsetzen und erkennen, was Ihre Kunden wirklich zum Kauf motiviert.
- Durch maßgeschneiderte Verhaltensempfehlungen erhöhen Sie die Kundenzufriedenheit und die Kundenbindung entscheidend! Statistiken zeigen, dass es sechs bis acht mal teurer ist, einen Neukunden zu gewinnen als einen Bestandskunden zu entwickeln. Gerade hier finden sich große ungenutzte Potenziale.
- Marketing-Aktionen gewinnen an Wirkung und Effizienz, zum Beispiel bei Kundenbrief, Mailing, Angebot oder Service.
- Die Berücksichtigung der Biostruktur in der Personalentwicklung und der Führungsarbeit steigert die Identifikation und die Motivation Ihrer Mitarbeiter. Situativer Führungsstil wird erst durch die Berücksichtigung der Biostruktur optimal umsetzbar.

"Wir haben zwar viele Sachverständige, aber viel zu wenig Menschenverständige!"

(Zitat: Juergen Schoemen, Geschäftsführer Deutsches STRUCTOGRAM®-Zentrum, Speyer/Frankfurt)



SalesLearning Bürder

Leistungsportfolio:

Aufgabe von SalesLearning Bürder ist die Entwicklung und Durchführung von Konzepten und Strategien auf Grundlage der Biostruktur-Analyse in den Bereichen:

- Vertriebsmarketing (Absatzförderung, Markenbildung)
- Mitarbeiterentwicklung
- Kundenbindung
- Kundenorientierung
- Teambildung
- Biostrukturen (Persönlichkeits-Strukturen) in CRM-Systemen
- Bio-Kommunikation
- Führungstraining
- Verkaufstraining
- Trainerausbildung

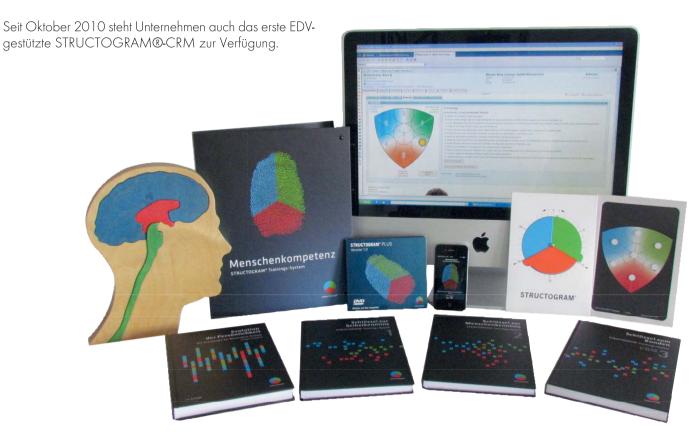
SalesLearning Bürder ist Exklusiv-Partner des Deutschen STRUCTOGRAM®-Zentrums, Speyer/Frankfurt, im Bereich STRUCTOGRAM®-CRM (EDV-Nutzung). Wir arbeiten mit Führungskräften, Trainern und Beratern zusammen, die über die nötigen Branchenkenntnisse verfügen. SalesLearning Bürder bildet hierzu auch Trainer aus. Alleine in Deutschland stehen über das Deutsche STRUCTOGRAM®-Zentrum über 1000 Trainer in einem Netzwerk zur Verfügung.

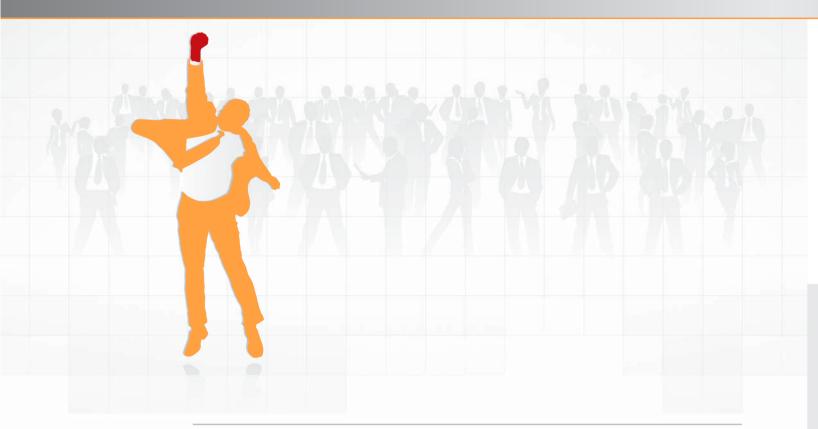
Weltweit können weitere Trainer und Berater aus 24 Ländern eingesetzt werden.

Vom Seminar direkt in die Praxis

Das STRUCTOGRAM®-Trainings-System wird in 24 Ländern eingesetzt und ist in 22 Sprachen übersetzt. Ein Hauptgrund für diesen Erfolg ist die leichte Erlernbarkeit der Seminar-Inhalte und die schnelle Umsetzung in die Praxis

Für den optimalen Wissens- und Lerntransfer stehen professionelle Lehrmittel bereit.





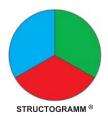
Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere?

Bei Untersuchungen über Erfolgsursachen trat immer wieder ein Faktor in den Vordergrund, der dauerhaft erfolgreiche Menschen von weniger erfolgreichen unterscheidet: **ihre Authentizität, das** heißt, die Stimmigkeit zwischen ihrer veranlagten Persönlichkeits-Struktur und ihrem erlernten Verhalten

Erfolgreiche Menschen haben einen ganz persönlichen Stil und wenden Führungs-Techniken und Verkaufs-Methoden an, die genau zu ihnen "passen". Damit wird die Kenntnis der eigenen Persönlichkeit zur entscheidenden Voraussetzung für eine bewusste Erfolgs-Strategie.

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeits-Merkmale und Verhaltensweisen des Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Diese Erkenntnisse sind in der Biostruktur-Analyse umgesetzt. Durch STRUCTOGRAM®, TRIOGRAM® und STRUCTOGRAM®-CRM wird ihre praktische Anwendung ermöglicht.

Das STRUCTOGRAMM®-Trainings-System im Überblick



Im Seminar "**Schlüssel zur Selbstkenntnis**" erhalten Sie durch das Structogram die genaue Kenntnis Ihrer Biostruktur und damit Ihrer Möglichkeiten und Grenzen.

Im Seminar "Schlüssel zur Menschenkenntnis" lernen Sie durch das Triogram, die Biostruktur anderer zu erkennen und optimieren Ihre Sozial-Kompetenz.





Im Seminar "Schlüssel zum Kunden" lernen Sie, das gleiche Produkt an unterschiedliche Kunden auf "unterschiedliche" Weise zu verkaufen und eine dauerhafte Kundenbindung aufzubauen.

Im Seminar "STRUCTOGRAM®-CRM" (Customer Relationship Management) lernen Sie, die Biostruktur Ihrer Kunden in der Kommunikation und im Marketing mit moderner EDV zu nutzen. Dieser Baustein verbindet modernes Kundenmanagement und Biostruktur-Analyse so miteinander, dass ein einzigartiges Instrument für Gebietsmanagement, Verkauf und Marketing zur Verfügung steht.



Hintergründe zur Biostruktur-Analyse*

Seit Jahren bewährt sich die Biostruktur-Analyse in allen Bereichen der Wirtschaft. Sie wurde aus den Erkenntnissen der Hirnforschung (Paul D. MacLean) entwickelt und wird von aktuellen Ergebnissen der Neuro-Wissenschaften, Molekular-Biologie und Verhaltens-Genetik nachdrücklich bestätigt. Die Biostruktur-Analyse unterscheidet beim Erwachsenen zwischen der genetisch-veranlagten, unveränderbaren Grundstruktur und umwelt-bedingten, veränderbaren Merkmalen der individuellen Persönlichkeit. Bei dem Versuch, sich Verhaltensweisen "anzutrainieren", die nicht stimmig sind zur eigenen Grundstruktur – oder bei einem "Zwang", ständig ein nicht zur eigenen Natur "passendes" Verhalten zeigen zu müssen – entsteht ein konstanter Stress-Zustand (dauerhaftes Abweichen von der persönlich-individuellen Homöostase der Neurotransmitter).

Folgen sind: Unglaubwürdigkeit, Überforderung, Unzufriedenheit, Selbstzweifel sowie psychische und psychosomatische Störungen.

Zentrales Problem im Training ist, dass mehr oder weniger von einer "völligen" Veränderbarkeit aller Persönlichkeits-Merkmale beziehungsweise Verhaltensweisen ausgegangen wird. Durch die Biostruktur-Analyse wird erkennbar, welche man problemlos und bleibend verändern kann und welche nicht – und wie man sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiter entwickeln kann.

Erst dann, wenn das erlernte Verhalten stimmig ist zur individuellen genetisch-biologischen Biostruktur der eigenen Persönlichkeit, ist ein Mensch authentisch: eine zentrale Voraussetzung für wirkungsvolle Trainingsarbeit und persönlichen Erfolg! Besondere Stärken der Biostruktur-Analyse sind darüber hinaus einfaches "Handling", geringer Zeitaufwand, einprägsame Visualisierung der Ergebnisse durch Structogram und Triogram sowie leichter Praxis-Transfer.

Das "drei-einige Gehirn"

Der renommierte amerikanische Hirnforscher Paul D. MacLean hat nachgewiesen, dass das menschliche Gehirn aus drei Bereichen besteht, die evolutionsgeschichtlich verschieden alt sind und unterschiedliche Funktionen erfüllen (funktionale Struktur des Gehirns).

Diese drei so verschiedenartigen Gehirne müssen dennoch im "drei-einigen Gehirn" zusammen arbeiten und sich miteinander verständigen. Dabei behält aber jedes Gehirn seine ganz spezifischen "Spielregeln" bei. Erst aus dem Zusammenwirken des gefühlsmäßig-instinktiven Stammhirns, des emotional-impulsiven Zwischenhirns und des rational-kühlen Großhirns entsteht menschliches Verhalten. Jeder Mensch hat ein unterschiedliches, genetisch-veranlagtes "Einflussverhältnis" der drei Gehirne, das beim Erwachsenen konstant ist: seine individuelle Biostruktur.

* siehe auch: Schirm, Rolf W.; Schoemen, Juergen: Evolution der Persönlichkeit. Die Grundlagen der Biostruktur-Analyse, Luzern 2011, 14. Auflage

Das Stammhirn ("Reptiliengehirn")

ist das älteste Gehirn, Speicher der Erfahrungen von Jahrmillionen, "Sitz" der Lebensgefühle und Instinkte.

Das Zwischenhirn (Limbisches System)

ist das Gehirn der Emotionen, der Selbstbehauptung im Daseinskampf.

Das Großhirn (Neokortex)

ist das Gehirn der Rationalität, des planenden Handelns und der Voraussicht; es ist evolutionsgeschichtlich das jüngste Gehirn

Das "drei-einige Gehirn" nach Paul D. MacLean



Kein psychologischer Test

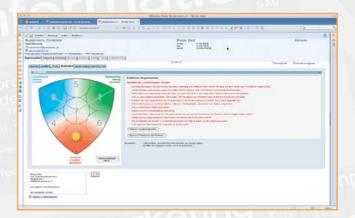
Die Biostruktur-Analyse ist kein psychologischer Test, sondern eine wertfreie Analyse individueller, genetisch-veranlagter Grundmuster der Persönlichkeit; ihre Einsatzgebiete und ihre Grenzen sind genau definiert.

Das Structogram ist dabei ein "Ordnungsprinzip" zur Strukturierung von Veranlagungen und Lernprozessen im Umgang mit sich selbst (und anderen).

Es soll und kann nicht alles im Verhalten des Menschen erklären, zeigt aber wesentliche "biologische Rahmenbedingungen" für das Verhalten auf. Damit ist es auch eine wirkungsvolle Basis für Folgetrainings. Beim Structogram handelt es sich nicht um eine Typologie; viel mehr wird der Trainings-Teilnehmer für die Vielfalt der menschlichen Verhaltensweisen sensibilisiert.

STRUCTOGRAM®-CRM

Das erste CRM-System, das Biostrukturen sichtbar und dauerhaft für Ihr Unternehmen nutzbar macht.



(Auszug aus der Software "Biotic", PAVONE AG, Kooperationspartner der SalesLearning-Akademie)

Customer Relationship Management, kurz CRM (dt. Kunden-Beziehungs-Management) oder Kundenpflege, bezeichnet die konsequente Ausrichtung eines Unternehmens auf seine Kunden und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungs-Prozesse. Die dazu gehörende Dokumentation und Verwaltung von Kundenbeziehungen ist ein wichtiger Baustein und ermöglicht gezieltes Beziehungs-Marketing.

Durch diese Definition wird klar, dass CRM im klassischen Sinne darauf abzielt, durch eine vielschichtige Datensammlung den richtigen Impuls (Kontakt) zum richtigen Zeitpunkt zu setzen und so das Interesse von Kunden zu wecken. Diese Selektion nach den unterschiedlichsten Kriterien helfen Unternehmen, den richtigen Zeitpunkt zu finden und so gezielt Märkte zu begrbeiten.

Viele dieser Daten, die erfasst werden, sind Vergangenheitsdaten, die je nach Datenqualität Aufschluss darüber geben, wann zum Beispiel ein Auto wieder zum TÜV muss, wann der Patient seine nächste Vorsorgeuntersuchung machen sollte oder wann das nächste Firmenjubiläum ansteht. Immer wichtiger sind dabei – gerade in Zeiten austauschbarer Produkte und Dienstleistungen – Daten die Unternehmen helfen, die Entscheidungsmotive von Kunden mit zu berücksichtigen. Hierzu werden Daten ihrer Biostruktur in das CRM-System eingebunden. Diese Daten ermöglichen es, die Biostruktur der Zielgruppen bei Planungen mit einzubeziehen und so eine effizientere Gebietsbearbeitung durchzuführen.

Dazu einige Beispiele:

Suche nach...

- schnell-entscheidenden Kunden bei Produkt-Neueinführungen
- Kunden mit hoher Risikobereitschaft
- auf Erfahrungswerte setzende Kunden
- zukunfts-orientierten Kunden mit hohem Potenzial
- solidarisch-neigenden Kunden
- selbst-darstellenden Kunden
- Kunden mit starkem Sicherheits-Bedürfnis
- fortschrittlichen Kunden
- statistik-affinen Kunden
- vergangenheits-orientierten Kunden



Alle Biostruktur-Merkmale sind such- und selektierbar und mit bestehenden CRM-Daten kombinierbar.

Dies ermöglicht es zum Beispiel, bei einer Produkteinführung zuerst die Kunden anzusprechen, deren Biostruktur im schnell-Entscheider-Bereich liegt.

Oder ein Produkt mit zukunfts-weisender Vorsorge zuerst den Kunden anzubieten, deren Kaufmotive im vorausschauenden Denken liegen.

Bei der Entwicklung von Produkten kann von Anfang an die Biostruktur der Kunden mit berücksichtigt werden und so Produkte zielgruppen-spezifischer gestaltet werden.

Gerade die Ansprache per Brief oder Mail wird revolutioniert. So können in Zukunft – passend zur Biostruktur der Kunden – individuelle Anschreiben entwickelt und im System hinterlegt werden. Das System selbst entscheidet dann, welches Anschreiben an welche Kunden gesendet wird. Hierdurch wird die Rücklaufquote der Schreiben nachweisbar erhöht.

Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten, wie sich Unternehmen durch den Einsatz des STRUCTOGRAM®-CRM einen Marktvorsprung verschaffen können, um in Zukunft ihre Kräfte und Ressourcen chancen- und umsatz-orientierter einzusetzen. Gleichzeitig steigt durch die Einbeziehung der Biostruktur Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Diese Kundenorientierung ist ein zukunftsweisender Schritt in der praktischen Umsetzung des Customer-Relationship-Managements. Es verschafft dem Unternehmen Marktvorteile durch eine schnellere und bessere Entscheidungsqualität. Darüber hinaus steigt die Verkäufer- bzw. Beraterqualität am Markt durch eine bessere Menschenkenntnis (Sozial- Kompetenz), die für die Sicherung von zukünftigen Gewinnen von existenzieller Bedeutung ist.



Das Förderprogramm WeGebAU ist eine Initiative zur Weiterbildung von der Agentur für Arbeit. WeGebAU steht dabei für "Weiterbildung Geringqualifizierter und beschäftigter älterer Arbeitnehmer in Unternehmen". Seit 2006 gibt es die geförderte berufliche Weiterbildung für geringqualifizierte und ältere Arbeitnehmer (über 45 Jahre) in Unternehmen, seit 2009 im Rahmen des Konjunkturpaketes II auch für qualifizierte und jüngere Arbeitnehmer.

Was wird gefördert?

Die Weiterbildungskosten werden von den Arbeitsagenturen übernommen. Unter bestimmten Voraussetzungen können weitere Zuschüsse (Arbeitsentgeltzuschuss oder Zuschuss zu übrigen Weiterbildungskosten wie z.B. Fahrtkosten, Kosten für auswärtige Unterbringung und Verpflegung) gewährt werden.

Die Arbeitnehmer erhalten für die Förderung ihrer Weiterbildung einen Bildungsgutschein. Damit können sie dann unter den zugelassenen Weiterbildungsangeboten wählen. Generell gilt aber, dass die Weiterbildungsmaßnahme Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt, die über eine rein arbeitsplatzbezogene Fortbildung hinausgehen.



Fördervoraussetzungen im Überblick

- Erwerb des Berufsabschlusses liegt mindestens vier Jahre zurück und keine Teilnahme an einer aus öffentlichen Mitteln geförderten Weiterbildung innerhalb der letzten vier Jahre
- Ab dem 45. Lebensjahr mit anerkanntem Berufsabschluss
- Betriebe mit weniger als 250 Mitarbeitern
- Ohne anerkannten Berufsabschluss oder mit Berufsabschluss, jedoch seit mehr als vier Jahren auf Helferebene tätig
- Unter 45 Jahre ohne qualifizierten Berufsabschluss (Quereinsteiger im jetzigen Beruf)

Zusätzliche Kriterien für eine Förderung über WeGebAU

- Der Arbeitnehmer wird für die Teilnahme an der Weiterbildung von der Arbeit freigestellt (keine Freistellung aus wirtschaftlichen Gründen zur Vermeidung von Kurzarbeit) und hat weiterhin Anspruch auf Arbeitsentgelt
- Die Weiterbildung findet während betriebsüblicher Arbeitszeiten statt
- Sowohl der Bildungsträger als auch die Maßnahme sind durch eine fachkundige Stelle für die Weiterbildungsförderung zugelassen, d.h. zertifiziert
- Die Weiterbildung erh
 öht die Kompetenz des Mitarbeiters f
 ür den allgemeinen Arbeitsmarkt



Zertifizierte Seminare von SalesLearning Bürder

SalesLearning Bürder verfügt über die benötigte AZWV Zertifizierung und ist damit berechtigt Seminare für die Agentur für Arbeit durchzuführen. Auch das STRUCTOGRAM®-Trainings-System ist über SalesLearning Bürder zertifiziert und somit förderfähig im Sinne von WeGebAU. Wir informieren Sie gerne über diese Möglichkeit der Mitarbeiter-Förderung für Ihr Unternehmen.

SalesLearning Bürder Erfolg mit Menschen

Weitere Informationen:

SalesLearning Bürder

Uwe Bürder STRUCTOGRAM®-Master-Trainer

Koblenzer Weg 33 56295 Lonnig/Koblenz

02625 - 958830 Tel: 02625 - 958831 Fax:

Mail: uwe.buerder@saleslearning.de
Netz: www.saleslearning.de

Ihr Ansprechpartner:

SalesLearning Bürder Erfolg mit Menschen

