

Biostruktur-Analyse

Die Biostruktur-Analyse (mit dem Structogram als Ergebnis der Analyse) beantwortet sehr genau folgende Fragen:

- Wie ticke ich selbst? Welchen Einfluss hat diese Selbstkenntnis auf meine Führungsqualität oder meinen Verkaufserfolg?
- Inwieweit ist die Veränderung meiner Persönlichkeit überhaupt möglich?
- Wie lässt sich Führungs- oder Verkaufsverhalten verändern, ohne an Authentizität zu verlieren?
- Wie tickt mein Kunde? Wie baue ich die richtige Brücke zu ihm?
- Wie ticken meine Mitarbeiter? Wie baue ich die richtige Brücke auch zu ihnen?

Die Biostruktur-Analyse beruht auf einem dreiteiligen STRUCTOGRAM®-Trainings-System. Sie wird weltweit eingesetzt und vor allem von (großen) Handelsunternehmen sehr gern als Verkäufertraining, besonders für Außendienstmitarbeiter/innen benutzt. Sie ist eine anerkannte Weiterbildungsmethode im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung mit hohem und positivem Einfluss auf das jeweilige Arbeitsumfeld. Die Biostruktur-Analyse setzt auf die Biologie des Menschen, nicht auf die Psychologie.

1. Schlüssel zur Selbstkenntnis

Die Teilnehmer/innen erfahren, weshalb die Biostruktur-Analyse die genetischen, unveränderlichen Attribute der Persönlichkeit widerspiegelt und woher die Grundlagen für die Analyse stammen. In individueller Arbeit werden mit Hilfe der Lehrmittel die eigene Biostruktur, also die feststehenden Persönlichkeitsmerkmale, analysiert. Visualisiert wird das Ergebnis der Analyse durch die STRUCTOGRAM®-Scheibe.

Erarbeitet werden dann in Gruppen-Trainings die allgemeinen Chancen und Risiken, die sich aus der jeweiligen Biostruktur ergeben können. Individuelle Erfolgsmöglichkeiten, insbesondere im Arbeitsumfeld, werden ebenso herausgestellt.

Die Ergebnisse Biostruktur-Analyse sind wertfrei und für deutlich bessere Beziehungen "Verkäufer/in-Kunde/in", "Führungskraft-Mitarbeiter/in" oder auch in privaten Beziehungen wertvoll und hilfreich.

2. Schlüssel zur Menschenkenntnis

Mit dem Grundlagenwissen aus dem STRUCTOGRAM®-Training lernen die Teilnehmer nun, die Persönlichkeitsmerkmale anderer Menschen wertfrei richtig einzuschätzen und sich dabei von klassischen Vorurteilen zu lösen. Dabei steht das richtige Erkennen der jeweils anderen Biostruktur im Mittelpunkt (TRIOGRAM®). Gearbeitet wird mit Videotrainings, teilweise auch live mit den Teilnehmern selbst.

Weiter wird erarbeitet, wie man "seine Brücke zum anderen" baut, welchen Einfluss die eigene Biostruktur, das eigene STRUCTOGRAM auf das Verhältnis zum jeweiligen Gegenüber, auf das Miteinander mit anderen Menschen, hat.

Die individuellen Lösungen sorgen für deutlich bessere Beziehungen "Verkäufer/in-Kunde/in", "Führungskraft-Mitarbeiter/in" oder auch in privaten Beziehungen und können leicht in die Praxis transferiert werden.

3. Schlüssel zum Bio-Kunden

Mit dem Wissen aus dem STRUCTOGRAM®-Training und dem TRIOGRAM®-Training lernen die Teilnehmer/innen nun, die Erkenntnisse im Verkaufs- oder Führungsprozess richtig anzuwenden. In gemeinsamer Gruppenarbeit finden die Teilnehmer/innen mittels der Biostruktur-Analyse die unterschiedlichen Wege zum Erfolg heraus und nutzen dies, um die individuellen Eigenarten von Kunden/innen richtig zu orten und ihnen vor allem richtig zu begegnen. Körpersprache und Stressfaktoren unter Berücksichtigung der Biostruktur-Analyse werden ebenfalls betrachtet. Erste Schritte zum Einbau der Biostruktur-Analyse-Ergebnisse als Handlungsbasis im Unternehmen werden besprochen. Das praktische Training verbessert die Beziehungen "Verkäufer/in-Kunde/in", "Führungskraft-Mitarbeiter/in".

Mit dem STRUCTOGRAM®-Trainer Robert Erler
<http://erler.eu/structogram/index.html>

Bio-Erfolg mit System – Biostruktur Analyse

Zielgruppe: Führungskräfte und Außendienstmitarbeiter

Ziel: Die eigenen Verhaltensmuster erkennen, den Kunden erkennen, einschätzen und kundenorientiert bedienen, das Verkaufsgespräch strukturiert verbessern und optimieren.

Umsetzung/ Referent: Robert Erler, STRUCTOGRAM®-Trainer, Leitung: Eduard Hüsters

Ort: offen

Kosten / TN: 200,- € Seminarbetrag, plus Freistellungserklärung des Unternehmens plus 20,- € Verpflegungspauschale / Tag, plus 3 Fachbücher, 39,-€ / Buch

Teilnehmer: 12-15

Beginn: Dienstag, 20.08.2013

Zeit: von 9.00 - 17.00 Uhr

S1	<p>Einführung in die Modulreihe Schlüssel zur Selbstkenntnis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biostruktur-Analyse – der genetische Code der Persönlichkeit • Grundlagen zur Entwicklung des Gehirns • wertfreie Analyse der eigenen Biostruktur • Ermittlung der eigenen Möglichkeiten und Grenzen in der Führung/ im Verkauf durch praxisbezogenen Einsatz der Biostruktur-Analyse • Chancen und Risiken der eigenen Biostruktur im Umgang mit den Mitmenschen 	<p>1 Seminartag 20.08.2013 Robert Erler Leitung Eduard Hüsters</p>
S2	<p>Schlüssel zur Menschenkenntnis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objektiv oder subjektiv: Vom Vorurteil zum richtigen Umgang mit den Mitmenschen • Ortung der Biostruktur des Gegenübers, Erfassen der Persönlichkeitsstruktur des Gegenübers • Praxisbezogene Videotrainings, • Bauen der „Brücken zum Gegenüber“ - mit praxisbezogenen Übungen • Verbesserung der Menschenkompetenz in den Bereichen Verkauf und/oder Führung 	<p>1 Seminartag 01.10.2013 Robert Erler</p>
S3	<p>Schlüssel zum Bio-Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ortungskriterien der Biostruktur für den Verkaufsprozess • das gleiche Produkt wird an unterschiedliche Kunden immer anders verkauft • Anwendung unterschiedlicher Verkaufsmethoden auf der Grundlage der Biostruktur-Analyse • Training mit den individuellen Eigenarten von Kunden • Erkennen und Abbau von Kaufbarrieren beim Kunden, Senkung der Preisaffinität des Kunden • Einsatz unterschiedlicher Wege zum Erfolg • Aufbau einer dauerhaften Kundenbindung 	<p>1 Seminartag 05.11.2013 Robert Erler</p>
S4	<p>Bilanzworkshop</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unterschiede zu anderen Persönlichkeitsmodellen • Reflexion des Gelernten / Erarbeiteten • Ziele und Maßnahmen für die Zukunft • Abschluss 	<p>1 Seminartag 07.01.2014 Robert Erler Eduard Hüsters</p>