

## Typgerecht zu mehr Erfolg durch das Persönlichkeits-Mythenrad®



**Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:**

### **Dr. Susanne Kleinhenz**

Lohmeyerstraße 8  
10587 Berlin

Tel: +49 30 3480 6811

Fax: +49 30 3480 6815

E-Mail: [skleinhenz@live-academy.eu](mailto:skleinhenz@live-academy.eu)

Web: [www.susanne-kleinhenz.de](http://www.susanne-kleinhenz.de)

Web: [www.live-academy.eu](http://www.live-academy.eu)

## Mehr Verkaufserfolg durch das Persönlichkeits-Mythenrad® Typgerecht, erfolgreicher kommunizieren

### Thema:

Stimmen Sie zu, dass Kunden lieber bei Menschen kaufen, die ihnen sympathisch sind? Sympathie entsteht durch Verständnis und Wertschätzung. Oft wissen wir aber gar nicht, was unseren Kunden interessiert. Hier erfahren Sie, welcher Typ Sie selbst und welcher Typ Ihr Kunde ist. So können Sie Ihre Verkaufsgespräche typgerechter ausrichten und Ihren Erfolg steigern. Ihre Gespräche werden effektiver, ihr Erfolg nachhaltiger, ihre Kunden begeisterter und Sie selbst dabei glücklicher.

### Inhalte:

- Trends und Erfordernisse eines neuen Jahrhunderts erfolgreich in Marketing und Verkauf umsetzen
- Die Geheimnisse der Psychologie für die Verkäufer von heute nutzbar gemacht
- Archetypisches Verhalten als Erfolgshebel nutzen: Die Heldenreise als Dramaturgie erfolgreicher Verkaufsgespräche
- Wie Ihre Verkäufer die Kundenpsychologie des Persönlichkeits-Mythenrad® gewinnbringend nutzen

### Details:

**Zielgruppe:** Verkäufer

Dieses Thema ist für Sie buchbar als:

**Vortrag:** 45 - 90 Minuten

(unbegrenzte Teilnehmerzahl)

und/oder

**Training:** 1 - 3 Tage

(8 - 24 Teilnehmer)

Hier trainieren Ihre Verkäufer, wie Sie mit dem Persönlichkeits-Mythenrad schnell erkennen, welcher Typ Ihnen gegenüber sitzt und wie Sie erfolgreicher typgerecht kommunizieren.



## Mehr Führungserfolg durch das Persönlichkeits-Mythenrad® Typgerecht, erfolgreicher kommunizieren

### Thema:

Der Erfolg eines Unternehmens hängt zu großen Teilen von der Motivation und der Fähigkeit ihrer Führungskräfte ab, Menschen zu befähigen ihr Potenzial im Sinne des Unternehmens auszuschöpfen.

Führungsseminare sollten so individuell sein wie das Unternehmen selbst. Konzipieren Sie für Ihre Führungskräfte ein individuelles Seminarprogramm, das Ihnen hilft, Ihre Ziele mit Ihrem Team zu erreichen.

Die Arbeit mit dem Persönlichkeits-Mythenrad erleichtert dabei den Zugang zu jedem Menschen.

### Details:

**Zielgruppe:** Führungskräfte

**Teilnehmerzahl:** 12-18

Dieses Thema ist für Sie als

**Training:** 1 -3 Tage

Hier trainieren Ihre Führungskräfte, wie Sie mit dem Persönlichkeits - Mythenrad schnell erkennen, welcher Typ Ihnen gegenüber sitzt und wie Sie erfolgreicher typgerecht kommunizieren, motivieren und ihre Mitarbeiter coachen können.

### Inhalte:

- Persönlichkeit und Führungskraft:  
Wer bin ich, wenn ich Menschen führe?  
Unternehmens- und mitarbeitergerechte Führung
- Beziehungsmanagement:  
Verhandlungsmodell
- Verhandlungsführung und Konfliktmanagement  
Führung und Psychologie
- Typgerecht Führen mit dem Persönlichkeits-Mythenrad
- Checklisten
- Praxisteil zur Sicherstellung der Nachhaltigkeit



## Ihr Speaker/Trainer: Dr. Susanne Kleinhenz

### Ihre Expertin für Führungs- und Verkaufskommunikation

Susanne Kleinhenz ist Doktor der Philosophie mit dem Schwerpunkt „Mitarbeiterzufriedenheit durch Dialogisches Management.“ Ihr gehört die live-academy, eine freie Akademie für Organisations- und Persönlichkeitsentwicklung, Change-Management und Führungskommunikation.

Als Organisationsentwicklerin, Trainerin, Autorin und Vortragsrednerin mit wissenschaftlichem Hintergrund und hoher Praxiskompetenz verbindet sie fachliches Know-how im Learning-Development mit fundierter Erfahrung aus Verkauf, Führung und Psychologie.

Ihr besonderes Anliegen ist, Menschen auf die immer schneller werdenden Veränderungen und Neuerungen im Arbeits- und Privatleben vorzubereiten. Führungskräften und Verkäufern ermöglicht sie einen nachhaltigen Zugang zu Kunden und Mitarbeitern, indem sie mit viel Freude und Humor vermittelt, dass Menschen auch im Businesskontext von ihren Sehnsüchten und Hoffnungen gelenkt werden.

#### Referenzen:

Volksbanken, Sparkasse, Tchibo, Frau in der Wirtschaft, Wicono, Scheelen AG, Wirtschaftskammer Tirol, TALANX-Konzern, Nürnberger Versicherungsgruppe, MBI, Telis, AWD, DKM, BCA, VEMA, Jones, Modelabel Wien, Fachhochschule Kaiserslautern

#### Presse:

„Ein empathischer, humorvoller und zielgerichteter Zugang zum Kunden. Begeisternd und mitreißend zugleich.“

**Carola-Anna Elias, Brandconsulting**

„Das Anliegen von Frau Kleinhenz ist es (...), Frauen zu eröffnen, wie sie ihre unbewussten Muster erkennen und daraus bewusste Strategien entwickeln können. (...)“

„Diese Botschaft gehört dringend unters Volk!“  
**Süddeutsche Zeitung, 26.05.2007, Ausgabe Deutschland, S. 36, Barbara Bierach**



## Das Tool und Buch zum Vortrag: Mehr Erfolg durch das Persönlichkeits-Mythenrad®

Mit diesem Tool können Sie einschätzen, welcher Typ Sie selbst sind und wie Sie in Stress-situationen instinktiv reagieren. So lernen Sie Ihre Persönlichkeit besser verstehen und können Ihre natürlichen Ressourcen besser nutzen. In der Kommunikation mit anderen hilft Ihnen das das Wissen über Ihren eigenen Typus und den Typ Ihres Gegenübers erfolgreicher zu kommunizieren. Herrscher wollen den schnellen Gewinn, Verführer lassen sich durch die Aussicht auf Bewunderung motivieren, Liebende brauchen Harmonie und Wächter die absolute Gewissheit. Wer weiß, was andere interessiert und motiviert verkauft mehr und nachhaltiger.



PERSÖNLICHKEITS-MYTHENRAD®  
entwickelt von Dr. Susanne Kleinhenz auf  
Grundlage von C.G. Jungs Archetypen  
Bestellbar mit Buch unter:  
[www.live-academy.eu](http://www.live-academy.eu)