



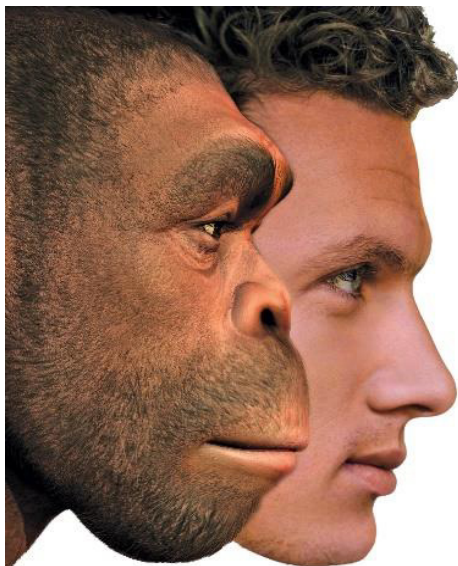
J. Lehnart Consulting

bioLogic®

## BIOLOGIC® Impulsseminar

### WAS ERWARTET SIE IN EINEM BIOLOGIC® IMPULSSEMINAR?

Das Thema, für das wir Sie sensibilisieren werden, ist der Einsatz der **EMOTIONALEN INTELLIGENZ** in Ihrem unternehmerischen Alltag. Unser **IMPULSSEMINAR** zeigt Ihnen, wie Sie dieses Ziel **OHNE UMWEGE** erreichen können und welchen konkreten **NUTZEN** Sie damit haben.



### WAS IST EMOTIONALE INTELLIGENZ?

Sich selbst und die **eigenen Gefühle zu erkennen** mag auch dem Laien in manchen Situationen noch gelingen, wenn es z. B. darum geht ob wir gerade wütend sind oder uns über etwas freuen. Woher diese Gefühle aber eigentlich rühren, auf **welchen Werte- und Moralvorstellungen sie beruhen**, bleibt uns jedoch meist verborgen.

**Genau hier setzt die bioLogic® an**, die sich zum Ziel setzt, die **Kompetenzen der emotionalen Intelligenz** in den Trainingsmodulen „Die eigene bioLogic®“ und „Die bioLogic® der Anderen“ zu vermitteln.

Denn die bioLogic® gewährt uns einen **Einblick in die Grundbedürfnisse** und die **Grundverhaltensweisen** der verschiedenen Persönlichkeitstypen und ermöglicht es so, die **nützlichen wie auch die schädlichen Muster unseres Verhalten aufzudecken** und die gewonnenen Erkenntnisse im Alltag nutzbar zu machen.

Und dieses **Verständnis für die ureigene emotionale Programmierung**, die jeder Mensch in sich trägt, ist nicht nur die Grundlage um die **Auswirkungen von Emotionen zu verstehen und tragfähige Beziehungen herzustellen**, sondern kann in einem weiteren Schritt auch genutzt werden, um unsere **persönlichen Stressoren zu identifizieren** und diese gezielt **auszuschalten**.



J. Lehnart Consulting

bioLogic®

## DIE IDEE DER BIOLOGIC®:

Typgerechte Personalführung durch angewandte Persönlichkeitsentwicklung, optimale Kommunikation und eine darauf aufbauende, maßgeschneiderte Marketing- und Verkaufsstrategie.



Im System der bioLogic® steht – egal in welchem betrieblichen Kontext – immer **DER MENSCH IM MITTELPUNKT!** Anstatt Druck auszuüben setzt diese Sichtweise auf eine Sog-Wirkung beim Mitarbeiter, Kunden und anderen Partnern.

Durch die bioLogic® erhält der Anwender einen passgenauen Schlüssel für die Entscheidungsgrundlagen des Menschen. Das ermöglicht es Entscheidungsprozesse, Kaufverhalten und Führungsverhalten zu visualisieren und maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten.

## DER BIOLOGIC® ANSATZ IM „WAHREN“ LEBEN: EIN WERKZEUG FÜR PRAGMATIKER

Die bioLogic® ist ein Ansatz, der sehr einfach zu verstehen ist und nicht in tagelangem Studium erlernt werden muss. Die einzelnen **Persönlichkeitsgruppen** können von einem geschulten bioLogic® Nutzer **schnell und pragmatisch erkannt** werden. Der Nutzer kann entsprechend des Anlasses auf den Gesprächspartner optimal eingehen und so:

- ✓ Typgerecht Mitarbeiter führen                      Mehr Verkaufsabschlüsse erzielen
- ✓ Personal arbeitsplatzgerecht optimieren            Teamprozesse effizienter gestalten
- ✓ „Richtige“ Bewerberprofile erkennen              Innere Kündigungen vermeiden

**Praktisch gibt es keine Abteilung im Unternehmen und (fast) keine Branche die nicht von der bioLogic® profitiert.**

J. Lehnart Consulting  
De-Vries-Hof 4  
30627 Hannover

Telefon +49 (0) 511 / 23566800  
Telefax +49 (0) 511 / 23566800  
info@lehnart-consulting.de  
www.lehnart-consulting.de



J. Lehnart Consulting

bioLogic®

## DER NUTZEN DER BIOLOGIC® GESCHÄFTLICH UND PRIVAT:

Dank der bioLogic® lernen Sie Ihre **Mitarbeiter, Kunden oder Geschäftspartner besser zu verstehen**. Erkennen Sie das Persönlichkeitsprofil des Gegenübers und sorgen Sie mit einer **zielgerichteten Argumentation und Kommunikation** für eine wirkungsvolle Umsetzung von **Werbung, Kundenakquise, Kundenbetreuung, Konfliktmanagement, Consulting, Teamarbeit** und vielen weiteren Herausforderungen des Berufsalltags.



Die eigenen **Stärken verstärkt** nutzen bzw. ausbauen; die **Schwächen „umgehen“** bzw. daran arbeiten – das ist der Kern unserer Trainingsreihe.

Dank der bioLogic® können Sie **Signale und Reize korrekt einstufen**, um zu erfahren, wie Ihr Gegenüber „tickt“. Gehen Sie **gezielt auf unterschiedliche Menschentypen ein** und setzen Sie **Kommunikation, Rhetorik und Mimik gekonnt** ein. So fühlt sich Ihr Mitarbeiter, Kunde oder Geschäftspartner wirklich verstanden.

## WAS IST ZU TUN?

**Sie investieren ein klein wenig Ihrer Zeit, und wir überzeugen Sie davon, dass Sie die bioLogic® zukünftig nicht mehr missen möchten.**

- Wir erklären Ihnen die Grundidee der bioLogic® und deren vielfältige Einsatzbereiche
- Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie dieses Konzept gezielt in den Bereichen Personal, Führung und Vertrieb einsetzen können
- Am Ende stehen Sie im Mittelpunkt: Sagen Sie uns wo der Schuh bei Ihnen drückt, und wir zeigen Ihnen, wie die bioLogic® Ihnen helfen kann, Ihre Probleme zu lösen