



Inhalte (D)einer NLP-Practitioner-Ausbildung (DVNLP)

Zielgruppe und Spezialisierung dieser Ausbildung: Versicherungsmakler und -vertreter, Verkäufer und Führungskräfte im Verkauf

Diese Ausbildung wird von Dirk Spengler, einem erfahrenen und seit über 20 Jahren selbständigen Verkäufer und NLP-Lehr-Trainer, durchgeführt.

Diese Ausbildung wird viele Bereiche Deiner Persönlichkeit berühren, und wenn Du willst, auch verändern. Folgende Punkte sind mögliche und übliche Ergebnisse (D)einer NLP-Practitioner-Ausbildung:

- ***besser kommunizieren (mit sich selbst und mit anderen)***
- ***sich selbst und andere besser verstehen***
- ***behindernde Glaubenssätze erkennen und ändern***
- ***unerwünschte Verhaltensweisen ändern***
- ***eigene Fähigkeiten und Potentiale entdecken und fördern***
- ***Steigerung des Selbstbewusstseins / Selbstwertes***
- ***besser, einfacher und effizienter verkaufen!***

Diese Ausbildung kann in Deinem Leben viele positive Veränderungen bewirken. Vielleicht hast Du schon eine oder mehrere Ideen, was das bei Dir sein könnte. Die folgende Auflistung der Inhalte kann Dir eine Idee davon geben, wie das bei Dir geschehen kann.

1. bewusste Wahr-Nehmung - Rapport, Pacing und Leading

Meister der Kommunikation (und das sollte ein Verkäufer sein) begegnen ihrem Gesprächspartner in dessen Erleben der Welt und vermögen ihn auf dieser Basis zu führen. **Lerne die Kunst** durch verbale und nonverbale Kommunikation **tiefen vertrauensvollen Kontakt** zu Deinen Kunden bzw. Gesprächspartnern herzustellen. Erkenne, warum diese **Fähigkeit** nach wie vor der wichtigste **Erfolgsfaktor** in Deinem Beruf ist.

2. Repräsentations-System

Tauche ein in die sinnesspezifische Welt Deines Gesprächspartners ein, um **tiefere Verstehen** und verstanden werden zu erlangen. Dieses „sinnliche Bewusstsein“ eröffnet Dir **ungeahnte Ebenen des Kommunizierens** – Du kannst Deinen Kunden in „seiner Sprache“ **ansprechen und begeistern**.

3. Ankern

Erleichtere Dir den **Alltag** und verbessere Deine **Kundenbeziehungen** mit dem **Wissen und der Nutzung** unserer **natürlichen Konditionierungsmechanismen**. Lerne **förderliche Gefühlsreaktionen** gezielt herzustellen bzw. zu verstärken und **einschränkende aufzulösen** bzw. abzuschwächen, wann immer Du es wünschst. Finde heraus, wie Du bei Deinem Kunden **„gute Gefühle“ hervorrufen** kannst und er so bei Dir einkauft.



4. Metamodell der Sprache

Werde Dir der **Magie** Deiner Sprache bewusst. Sie ist nicht nur Grundlage für klare Verständigung, sondern auch für schnelle und gezielte Veränderung. Erkenne Einwände als Kaufsignale und behandle Vorwände, bevor sie entstehen. Lerne, **gezielte und präzise Fragen** im richtigen Moment zu stellen um damit schneller und effektiver zum Ziel zu kommen.

5. Milton-Modell der Sprache

Finde das **Geheimnis der hypnotischen Sprachmuster** heraus und nutze diese Muster ethisch im Sinne einer **Win-Win-Kundenbeziehung**. Nutze diese Fähigkeit, um einfacher und effektiver in der Kunden-Akquise zu sein. Erkenne auch, wann Du mit diesen Mustern, vielleicht gegen Deinen Willen, manipuliert werden sollst.

6. Reframing

Die Fähigkeit, ein Verhalten oder eine Situation aus unterschiedlichen Perspektiven zu beleuchten, macht unseren **Geist frei und beweglich**. Werde **flexibel in Deinem Denken und Handeln** ohne Dein Ziel aus den Augen zu verlieren. Trainiere Deine Fähigkeit, Bedeutungen flexibel zu sehen und **Deine Wahlmöglichkeiten** vor allem in schwierigen Situationen **erheblich zu steigern**.

7. Submodalitäten

Entdecke mit dieser bahnbrechenden NLP-Technik die „**Programmier-Sprache**“ der Veränderung. Dieses hochkarätige Werkzeug ermöglicht es Dir, schnell auf Dein Gefühlsleben einzuwirken. Damit kannst Du problemlos **mit Ärger und Enttäuschung** umgehen, **lästige Gewohnheiten und Ängste loswerden**, neue **gewünschte Verhaltensweisen schnell aneignen** und Dich **jederzeit selbst motivieren**.

8. Strategien

Hinter **menschlichen Verhaltensweisen** liegen Strategien, die es kontrollieren und steuern. Im NLP wurden Methoden entwickelt, mit denen Du Strategien von **erfolgreichen Menschen und Experten**, z.B. die Kreativitätsstrategie von **Walt Disney**, lernen kannst. Auf diese Weise können auch **Motivations-, Lern-, Verkaufs- und Entscheidungsstrategien** entwickelt und optimiert werden.

9. Stress-Management-Techniken

Entferne unangenehme Gewohnheiten und negative Gedanken aus Deinem Leben. **Genieße es**, ausgeglichen und gelassen auf Deine Umwelt zu reagieren, sehe **Probleme als Herausforderungen** und **aus verschiedenen Blickwinkeln**.

10. New-Life Design und Integration

Lerne einige **powervolle Werkzeuge**, um eine **systematische Planung Deiner Ziele** vorzunehmen und Klarheit bei der Einbindung Deiner persönlichen Erfahrungen in der Vergangenheit für die **Zukunft** zu gewinnen. Entwickle **eine unwiderstehliche Vision**.

Herzlichst

Dirk Spengler
NLP-Lehr-Trainer (DVNLP)