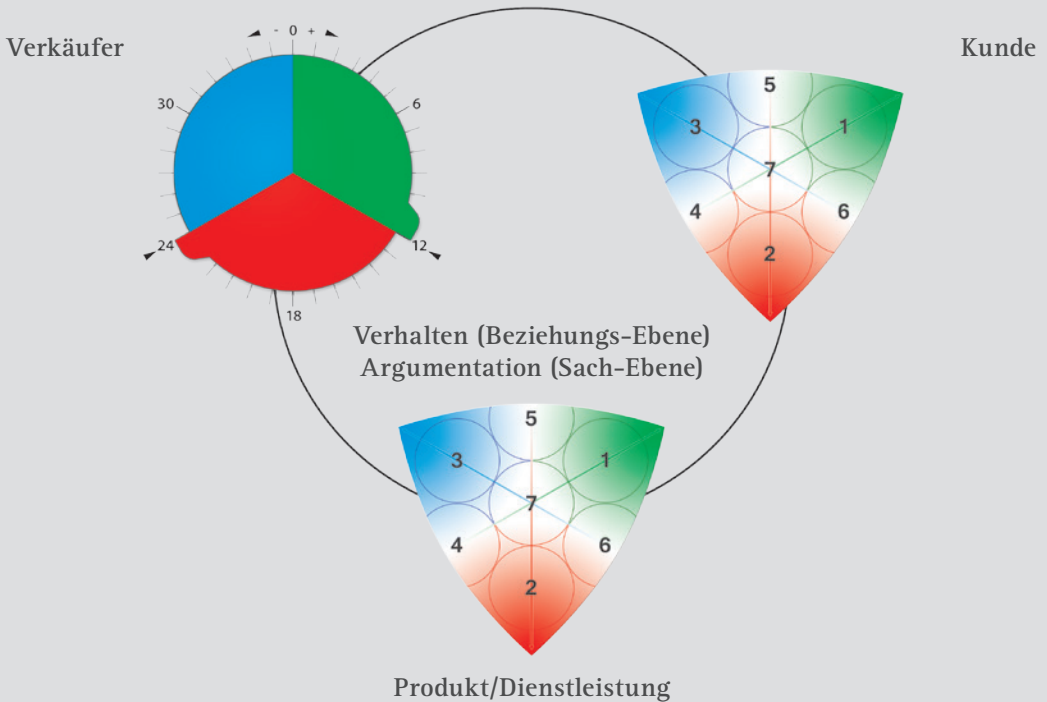


# STRUCTOGRAM®

## DAS TRAININGS- SYSTEM





## STRUCTOGRAM<sup>®</sup> - Das Trainings-System.

### Die Biostruktur-Analyse - Erfolg mit System.

Die Biostruktur-Analyse mit den beiden Anwendungsformen Structogram und Triogram ist bewährte Basis der Persönlichkeits-Entwicklung. Das Seminar „Schlüssel zum Kunden“ ist die spezielle Anwendung der Biostruktur-Analyse in Verkauf und Beratung.

Ein wesentliches Trainingsziel aller Biostruktur-Analyse-Seminare ist die „Authentizität“ des Teilnehmers, das heißt, die Stimmigkeit zwischen der veranlagten Biostruktur und dem erlernten Verhalten.

Besondere Stärken der Biostruktur-Analyse sind einfache Handhabung, geringer Zeitaufwand, einprägsame Visualisierung der Ergebnisse durch die Structogram-Scheibe und die TrioMap sowie vor allem leichter und unmittelbarer Praxis-Transfer.

### Zielgruppe:

Die Zielgruppe für dieses Seminar sind alle Menschen, die in der Mitarbeiterführung und in Gesprächen erfolgreicher agieren wollen. Durch das Structogram-Trainingsystem werden Sie ihr Gegenüber (Mitarbeiter, Kunden, Mandanten) schneller und besser einschätzen können und Ihre Taktik daraufhin variieren und abstimmen. Besonders gut geeignet für den Verkaufsprozess.

# Die 3 Structogram-Seminare

## Schlüssel zur Selbstkenntnis

In diesem Seminar erhalten Sie durch das STRUCTOGRAM die genaue Kenntnis Ihrer Persönlichkeits-Struktur und damit Ihrer Möglichkeiten und Grenzen.

Die bewusste Kenntnis der eigenen Persönlichkeits-Struktur ist eine zentrale Voraussetzung, um erfolgreich zu werden bzw. dauerhaft erfolgreich zu sein.

## Schlüssel zur Menschenkenntnis

„Menschen-Verstand“ wird bei jedermann, zum Beispiel bei Führungskräften oder Verkäufern, als ganz selbstverständlich vorausgesetzt, ohne dass es dazu einer Anleitung bedürfte.

Die tägliche Erfahrung zeigt, dass häufig die besten „Sach-Verständigen“ im Umgang mit Menschen Fehler machen, die sie sich auf ihrem Sachgebiet nicht erlauben würden oder leisten könnten.

Diese Fehler können vermieden werden, wenn man die Biostruktur anderer Menschen erkennt. Dazu dient das Triogram, das vom Structogram abgeleitet ist.

## Schlüssel zum Kunden

In diesem Seminar lernen Sie das gleiche Produkt an unterschiedliche Kunden auf „unterschiedliche Weise“ zu verkaufen und eine dauerhafte Kundenbindung auszubauen.

Lernen Sie unter anderem wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen.



# Wichtige Informationen

## STRUCTOGRAM® I Schlüssel zur Selbstkenntnis

DAUER: 1 Tag  
INVESTITION: 490,00 EUR (netto)  
583,10 EUR (brutto)

## STRUCTOGRAM® II Schlüssel zur Menschenkenntnis

DAUER: 2 Tage  
INVESTITION: 980,00 EUR (netto)  
1.166,20 EUR (brutto)

## STRUCTOGRAM® III Schlüssel zum Kunden

DAUER: 3 Tage  
INVESTITION: 1.470,00 EUR (netto)  
1.749,30 EUR (brutto)

Weitere Informationen, wie Veranstaltungsorte, Termine und ausführliche Beschreibungen zu den Seminaren erhalten Sie auf unserer Website oder dem nachfolgenden QR-CODE.



[www.achenbach-akademie.de/structogram](http://www.achenbach-akademie.de/structogram)

# Ihr persönlicher Nutzen

- Zusatzverkaufschancen erkennen und nutzen
- Die unterschiedlichen Kunden erkennen und die passende Argumentation anwenden
- Vom Produktverkäufer zum Lösungsanbieter im Projektgeschäft
- Abschlussstärke durch mehr Sicherheit im Umgang mit den unterschiedlichen Kundentypen
- Verkaufs- und Verhandlungstechniken für die Praxis
- Entscheidungsprozesse der Kunden besser verstehen
- Teams analysieren und optimal zusammen stellen





## Ottmar Achenbach

Ottmar Achenbach (\*1960) ist Buchautor, Kolumnist, Keynotespeaker und Unternehmer seit 1992.

Seine überwiegende Tätigkeit besteht darin, Unternehmern und Unternehmen das Handwerkszeug für eine erfolgreiche Unternehmensführung zu vermitteln.

Als Coach, Berater, Referent, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer vermittelt er sein Wissen durch Fachvorträge, Seminare, Beratung oder gezielte Coachingmaßnahmen.

Besondere Schwerpunkte in seiner Tätigkeit als Referent und Berater sind die Bereiche:  
Führung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation und Beratung von technischen Produkten in einem Verdrängungsmarkt, in dem der Preis oft im Vordergrund steht.

Hier erhalten die Teilnehmer wertvolle Tipps vom Profi aus der Praxis für die Praxis.

## Achenbach GmbH

Carl-Jordan-Strasse 14  
D-83059 Kolbermoor

Tel: +49 (0)8031 4000 700  
Fax: +49 (0)8031 4000 721

[info@ottmar-achenbach.de](mailto:info@ottmar-achenbach.de)  
[www.ottmar-achenbach.de](http://www.ottmar-achenbach.de)