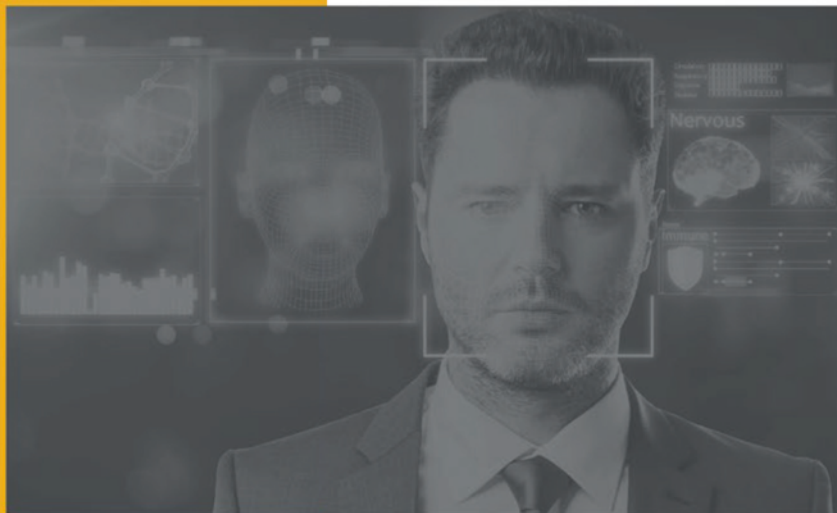


Face Communication



HEADMAP – Ausbildung

Dreimal zwei Tage, zwei Experten.



WORUM GEHT ES

Erlernen Sie in drei mal zwei spannenden und lebendigen Tagen die Welt der Psycho-Physiognomik zu verstehen.

Mit Hilfe eines umfangreichen Ausbildungsskripts und ausgewählten Lerneinheiten erlernen Sie die verschiedenen Schwerpunkte unseres Gesichts und die Bedeutung und Interpretation dieser Schwerpunkte kennen. Arbeiten Sie darüberhinaus live mit Personen zusammen, um die erlernte Theorie dabei sofort praxisnah umsetzen zu können.

Durch unsere Experten Martin Limbeck und Dr. Michael Janson perfektionieren wir Ihre Menschenkenntnis mit der Anwendung von neuesten Erkenntnissen der modernen Psycho-Physiognomik, der Neurowissenschaften und Haptikforschung.

IHR NUTZEN

Nach Durchführung dieser Ausbildung sind Sie in der Lage eigene Talente und Fähigkeiten zu erkennen und zu fördern.

Sie werden Ihr Gegenüber, ob Lebenspartner oder eigenem Kind, Geschäftspartner oder Kollegen mit anderen Augen sehen und durch die eigene Verbesserung der Menschenkenntnis gezielt Bedürfnisse erkennen und diese zielsicher und positiv für Ihre Strategien nutzen.

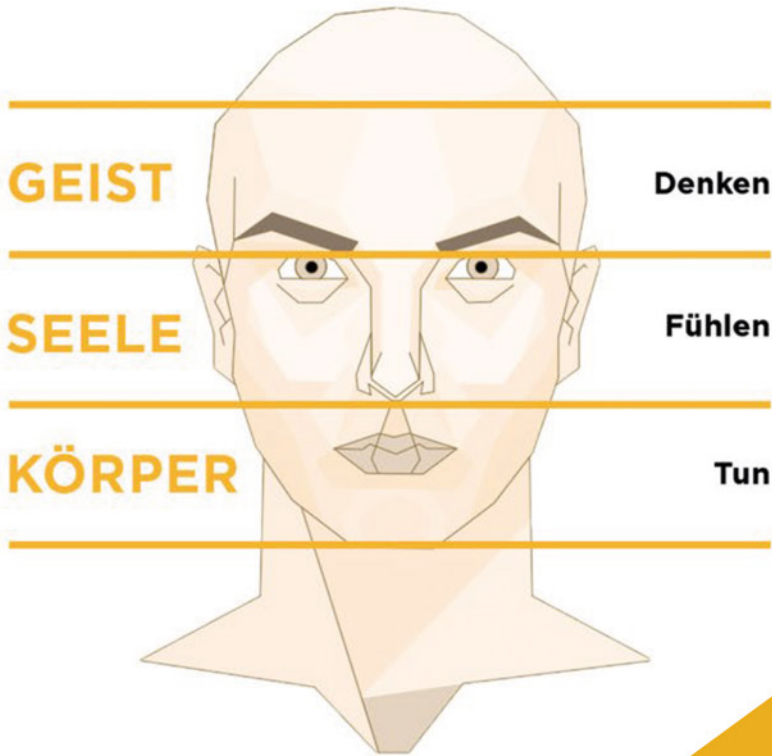
Zudem erhalten Sie mit dem Wissen der Psycho-Physiognomik eine hohe Treffsicherheit bei der Auswahl, dem Einsatz und der Förderung von Mitarbeitern, sowie eine professionelle Vorbereitung auf Gespräche mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden.

„Es geht nicht darum Menschen zu urteilen oder sie zu bewerten, es geht darum, sie mit Empathie und den richtigen Motiven so anzusprechen, dass sie sich selbst vertrauen – und Ihnen als Gesprächspartner.“

Paul Watzlawick

ZIELFÜHRENDE KOMMUNIKATION

Verhandeln und präsentieren Sie mit allen Sinnen und werden Sie zum Sales-Code-Reader



INHALTE

- ☒ Die naturelle Aufteilung des Gesichts.
- ☒ Welche Gesichtstypen gibt es und diese treffsicher erkennen.
- ☒ Umgang und Kommunikation mit den verschiedenen Gesichtstypen.
- ☒ Was verstehen wir unter Physiognomik.
- ☒ Mimik und Gestik: was Ihr Gegenüber ohne Worte sagt.
- ☒ Den echten Menschen in Verhandlungen erkennen.
- ☒ Was sind die Risiken und Methoden – Einsatz und Grenzen beim.
- ☒ Gesichtslesen, gerade für Ihre Verhandlungsstrategien.
- ☒ Wissensvertiefung durch Übungen mit Live-Gästen.

IHRE EXPERTEN



Martin Limbeck

Martin Limbeck zählt zu den Spitzentrainern in Verkauf und Management und hat mittlerweile in über 30 Ländern weltweit gearbeitet.

Als Experte für Verhandlungen, ob mit Kunden oder Mitarbeitern, ermöglicht Martin Limbeck seinen Kunden praxisnahe Strategien zu erlernen und anzuwenden, um in Verhandlungen auf den Punkt genau fit zu sein. Unternehmen sowie Top-Führungskräfte setzen seit über 26 Jahren auf seine Expertise in Verhandlungen als auch in seiner Blended Learning Kompetenz oder auch digitalen Verkaufstrategien.



Dr.
Michael Janson

Dr. Michael Janson ist examinierter Betriebswirt und promovierter Sportwissenschaftler im Bereich Prävention und Rehabilitation.

Als Experte für Psycho-Physiognomik ermöglicht er seinen Klienten ihre eigenen Potentiale zu erkennen und gezielt zu nutzen, sowohl auf der geistigen als auch auf der körperlichen Ebene. Unternehmen und Profi-Sportclubs nutzen seine Persönlichkeitsprofile beim Rekrutieren von geeigneten Personal, dem Sichten von Talenten und der Zusammenstellung von funktionierenden Teams.

DIE BESONDERHEIT

Die Wege von Martin Limbeck und Dr. Michael Janson kreuzten sich auf einer Netzwerkveranstaltung auf Kreta. Es war sozusagen „Liebe auf den ersten Blick“.

Martin Limbeck hat sich sofort von Dr. Michael Janson ausbilden lassen.

Er gibt erstmalig in Kombination mit einem seiner Top-Schüler, Martin Limbeck, sein Wissen preis. Sie als Teilnehmer profitieren doppelt, da Sie zusätzlich das Know-How in Verhandlungsgesprächen, Bewerbungsgesprächen etc. von Martin Limbeck erhalten und somit Ihr gelerntes Wissen perfekt auf Ihr berufliches Leben abstimmen können.

Beide werden Sie in die professionelle Psycho-Physiognomik einführen und Ihnen helfen, die Macht des Gesichterlesens, eine der mächtigsten Strategien des 21. Jahrhunderts, für die Zukunft im positiven Sinne für sich zu Nutzen zu machen.



AUSBILDUNG

TERMINE

18.06. - 19.06. 2020

17.09. - 18.09. 2020

03.12. - 04.12. 2020

+ zzgl. 3 Online Umsetzung-Sessions

INVESTITION

Dreimal zwei Tage: 8.910,-€ zzgl. MwSt

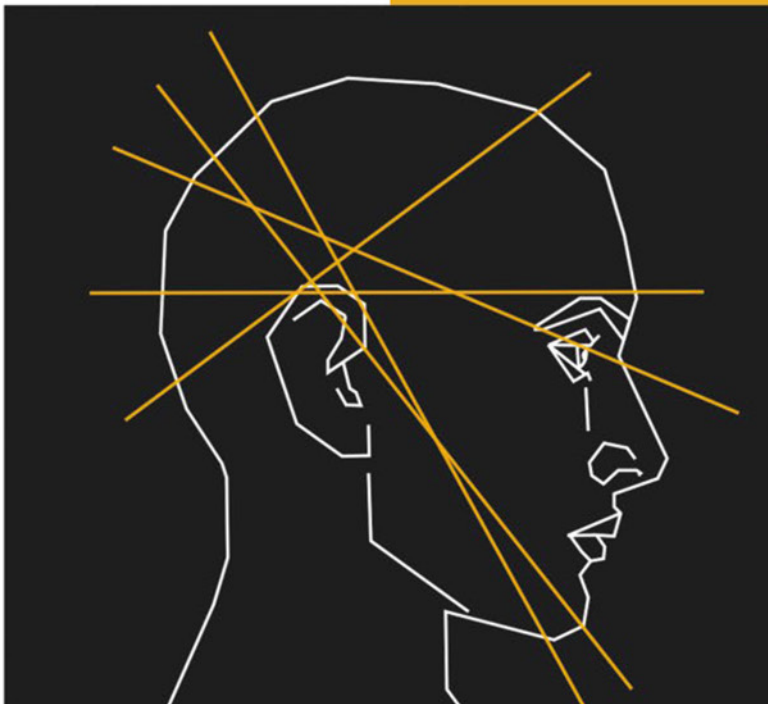
o Schulungsunterlagen (Print-Version)

o Seminarpauschale (Vormittags- und
Nachmittagspause, Mittagsbuffet, Getränke
während des ganzen Seminars)

o Meet & Greet und gemeinsames Abendessen mit
Martin Limbeck und Dr. Michael Janson

ORT

Place of Happiness
Jöckern 6
46487 Wesel-Bislich



KONTAKT

Viktoria Kühnen
Jöckern 6
46487 Wesel
+49 2859 909920
kuehnen@limbeckgroup.com

Face Communication

Auswahl bedeutungstragender Elemente bei der »Face Communication«

- | | | |
|----------------------------------|---|--------------------------------------|
| • waagerechte Gesichtsaufteilung | • Form des Nasenrückens | • Ausprägung der Kieferknochen |
| • senkrechte Gesichtsaufteilung | • Ausprägung des Nasenhügels | • Kinnstärke |
| • Gesichtsform | • Ausprägung der Nasenspitze | • Kinnform |
| • Haaransatz | • Form der Nasenflügel | • Ohrengröße |
| • Stirnform | • Ausprägung der Nasenflügel | • Ohrenform |
| • Stirnhöhe | • Ausprägung der Falte zwischen Nasenflügeln und Mundwinkel (Nasolabialfalte) | • Abstand der Ohren zum Kopf |
| • Form der Augenbrauen | • Form der Oberlippe | • Freiheit der Ohrläppchen |
| • Höhe der Augenbrauen | • Ausprägung der Oberlippe | • Ausprägung der Ohrläppchen |
| • Augenabstand | • Form der Unterlippe | • Aufteilung des seitlichen Schädels |
| • Augenform | • Ausprägung der Unterlippe | • Form des seitlichen Schädels |
| • Ausprägung der Augenlider | • Breite der Kieferknochen | • Ausprägung des seitlichen Schädels |
| • Höhe der Wangenknochen | | |
| • Ausprägung der Wangenknochen | | |
| • Nasengröße | | |
| • Nasenform | | |

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Einstieg in die »Face Communication«

Schauen Sie Ihrem Gesprächspartner ins Gesicht und registrieren Sie seine Gesichtsforn, die Ausprägung seiner Nasenflügel und die Form seines Kinns. Und daraus ziehen Sie Ihre Schlüsse.

Kriterium	Form/Ausprägung	Bedeutung	Wie gehen Sie diesen Kunden am besten an?
Gesichtsforn	schmal	<ul style="list-style-type: none"> tendiert zur Vorsicht hasst Risiken fühlt sich schnell überrumpelt braucht Verständnis 	<ul style="list-style-type: none"> Geben Sie ihm Sicherheit. Treten Sie freundlich und zurückhaltend auf. Sorgen Sie dafür, dass er sich bei Ihnen wohlfühlt. Ermutigen und unterstützen Sie ihn.
	breit	<ul style="list-style-type: none"> mutig und forsch entscheidet gern und schnell steht gerne im Mittelpunkt denkt gerne groß 	<ul style="list-style-type: none"> Achten Sie auf Augenhöhe. Betonen Sie das große Ganze anstatt der Details. Halten Sie sich mit Einwänden zurück. Kommen Sie schnell zum Punkt. Lassen Sie den Kunden gefühlt so viel wie möglich an den Entscheidungsschritten teilhaben.
Nasenflügel	schmal	<ul style="list-style-type: none"> anpassungsfähig unsicher bespricht sich gern braucht Zeit 	<ul style="list-style-type: none"> Geben Sie Empfehlungen und Orientierung. Werden Sie nie ungeduldig. Bestätigen Sie positive Aussagen. Üben Sie keinen Druck aus.
	breit	<ul style="list-style-type: none"> hat eigene Vorstellungen trifft intuitive Entscheidungen ist unabhängig von der Meinung anderer 	<ul style="list-style-type: none"> Treten Sie selbstbewusst auf. Akzeptieren Sie die Meinung Ihres Kunden. Fachsimpeln Sie mit ihm. Dieser Kunde hat immer recht. Verzichten Sie bewusst auf das Wort »aber«. Sprechen Sie auch Anerkennung aus.

LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Kriterium	Form/Ausprägung	Bedeutung	Wie gehen Sie diesen Kunden am besten an?
Kinn	zurückliegend	<ul style="list-style-type: none"> flexibel locker, solange er sich gehört fühlt zurückhaltend entscheidet zögerlich 	<ul style="list-style-type: none"> Gehen Sie höflich und behutsam auf ihn zu. Zeigen Sie Respekt, auch gegenüber den Zweifeln des Kunden. Geben Sie ihm Unterstützung. Signalisieren Sie, dass Sie seine Wünsche ernst nehmen.
	vorstehend	<ul style="list-style-type: none"> hartnäckig beständig kennt sein Ziel und will dahin – am besten sofort sammelt gern 	<ul style="list-style-type: none"> Halten Sie die Begrüßung kurz. Sprechen Sie klar und direkt. Geben Sie ihm das, wonach er fragt. Heben Sie die Qualität und die Langlebigkeit Ihres Produkts hervor.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**

GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
 Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
 ISBN 978-3-86936-931-0
 Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de