



International **Business School**

Geheimwaffen der Kommunikation: Menschen für sich gewinnen

Mit Ex-Geheimagent und Kriminalist Leo Martin

Geheimdienst-Methoden für Ihren Führungsalltag

Andere Menschen für sich zu gewinnen, ist ein grossartiges Gefühl – und eine Kunst. Wer sie beherrscht, erlebt, dass private Kontakte sich vertiefen und Geschäftsbeziehungen angenehm und effektiv verlaufen. Jeden Tag gibt es Situationen, in denen sich der kleine Unterschied im Umgang mit anderen Menschen positiv bemerkbar macht.

Leo Martin weiss, wie man Menschen für sich gewinnt. Er hat 10 Jahre lang als Geheimagent für den Nachrichtendienst gearbeitet und dort als Experte für Organisierte Kriminalität Vertrauensmänner angeworben, um an geheime Informationen zu gelangen. Dafür musste er wildfremde Menschen dazu bringen, ihm innerhalb kürzester Zeit zu vertrauen. Doch auch in unserem Alltag, weit weg von Spionage und Drogenhandel, sind seine Methoden und Tipps anwendbar. Denn ob es um Kundenbindung, Verhandlungssituationen, Networking oder Freundschaft geht: Überzeugungskraft und Vertrauen sind von entscheidender Bedeutung. Leo Martin verrät uns die Geheimdienst-Methoden aus dem Agentenalltag. Er verrät die besten Strategien und erklärt uns, wie wir es schaffen, Kontakt zu Anderen aufzunehmen, Andere von uns zu überzeugen und Vertrauen zu gewinnen.



Leo Martin studierte Kriminalwissenschaft und war zehn Jahre für einen grossen deut-

schen Nachrichtendienst im Einsatz. Während dieser Zeit deckte er brisante Fälle der Organisierten Kriminalität auf. Sein Spezialauftrag war das Anwerben und Führen von Informanten. Als Experte für unbewusst ablaufende Denk- und Verhaltensmuster brachte er fremde Menschen dazu, ihm zu vertrauen, ihr geheimstes Insiderwissen preiszugeben und langfristig mit dem Dienst zusammenzuarbeiten. In kürzester Zeit wurde er so zu einem der erfolgreichsten Agenten Deutschlands. Seine Bücher «Ich krieg dich! Menschen für sich gewinnen – Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien» und «Ich durchschau dich!: Menschen lesen – Die besten Tricks des Ex-Agenten» wurden schnell zum SPIEGEL-Bestseller.

Weitere Informationen zur Veranstaltung

 www.zfu.ch/go/leo

«**Aufschlussreich, faszinierend, verändernd.**»

Dr. Bernd Robertz, Business Development Manager, Sihl GmbH

Seminarinhalt

Vertrauen: Wie entsteht es, wovon hängt es ab, worauf baut es auf?

- Vertrauensvorschuss platzieren
- Unterbewusst ablaufende Denk- und Handlungsmuster erkennen.

Perspektivenwechsel: Im Spannungsfeld unterschiedlicher Wertevorstellungen

- Akzeptieren Sie die Menschen wie sie sind!
- Stellen Sie Ihre eigene Loyalität unter Beweis und erkennen Sie die Bedürfnislage Ihres Gegenübers, um eine störungsfreie und nachhaltige Beziehung aufzubauen.

Die Strategie der Nachhaltigkeit: Das Prinzip «Geben»

- Unterstützen Sie Andere wann immer möglich.
- Geben und Nehmen nicht gegeneinander aufrechnen.

Persönliche Mission: Geben Sie Sicherheit!

- Schaffen Sie positive Erlebnisse.
- Authentizität und Verbindlichkeit schaffen Stabilität und erhöhen Ihre Einflusswirkung gegenüber anderen Menschen.

Buchen Sie dieses Seminar
massgeschneidert und firmenintern!

« Mit den aktiven Übungen sehr
gutes Lernerlebnis. »

Christian Hauber, Global Procure Manager, F. Hoffmann-La Roche AG, CH-Basel

« Ein hervorragendes Seminar, das ich
weiterempfehlen werde. »

Martin Bürgi, Teamleiter/Experte, Suva

Jetzt anmelden

www.zfu.ch/go/leo

**Geheimwaffen der Kommunikation:
Menschen für sich gewinnen** Preis:

CHF 1590.–

**25.11.2019 in Rüschlikon,
am Zürichsee, Hotel Belvoir ******

Zeit 9.00–17.30Uhr

**24.11.2020 in Rüschlikon,
am Zürichsee, Hotel Belvoir ******

Zeit 9.00 –17.30 Uhr

Kontakt und Beratung

Customer Care Center

Tel. +41 44 722 85 00, anfragen@zfu.ch

Allgemeines

Im Preis inbegriffen sind: Seminar-
unterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma
10% Rabatt.

ZfU-AGBs

www.zfu.ch/informationen/agb

**Top-Seminare:
Für Ihren beruflichen
und persönlichen
Vorsprung.**