



Auch im Jahr 2005 gibt es sie wieder!!!

**Seminare, die im Umgang mit Ihrem Lebenspartner, Ihren Kindern
oder Ihren Kunden und Mitarbeitern zu großen Erfolgen führen,
aber dennoch Ihren Geldbeutel nicht belasten.**

**In der Zeit des ständigen Wandels ist es notwendig mit der Geschwindigkeit mit zu halten.
„Wer nicht mit der ZEIT geht, der geht mit der ZEIT!“**

Das Unternehmen „Hippokrates-Erfolgsmanagement“ bietet für Interessierte auch 2005 wieder zwei komplette Tagesseminare „honorarfrei“ an.

Basierend auf alt bewährtem Wissen (von Hippokrates 460-377 v. Chr.) muss nichts neu erfunden werden. Die „**4 – Farbenlehre**“ von Hippokrates ist ein phantastisches System, welches in der Vergangenheit erkannt und jetzt überarbeitet in der Neuzeit angewandt wird, um in Zukunft einfacher und schneller noch erfolgreicher zu werden!

Noch erfolgreicher im Leben?!?

Das HIPPOKRATES-Persönlichkeitsprofil hilft Ihnen, Ihre individuellen Stärken zu entdecken und einen wesentlich tieferen Einblick in die zu erwartenden Verhaltensweisen, sowohl in die der eigenen Person, als auch in die Ihrer Mitmenschen zu bekommen.

Durch die Teilnahme an den zwei angebotenen „honorarfreien“ Tagesseminaren haben Sie tatsächlich den Schlüssel zum Erfolg in der Hand: Sie verstehen sich selbst und Ihr Umfeld wesentlich besser. Die tiefsitzende, oft nicht erkennbare Motivation eines jeden einzelnen wird transparenter und somit verständlicher. Sie verstehen auf einmal, worauf es Ihren Kunden, Mitarbeitern und Familienmitgliedern wirklich ankommt und Sie können entsprechend reagieren und agieren. Das offensichtliche oder auch nur latent vorhandene Gefühl

**„spreche ich eigentlich eine Fremdsprache oder woran liegt es,
dass man mich nicht versteht?“**

verschwindet, da die Ansprache typgerecht wird.

Die Seminarabläufe gestalten sich wie folgt:

Tagesseminar „HIPPOKRATES I“: 100%-ERFOLGREICHER!

Ihnen wird auf lockere Weise das Grundwissen zur Hippokratischen-Typologie in der Theorie und mit praxisnahen Beispielen vermittelt. Somit werden Sie mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit Ihren Erfolg beim Umgang mit Ihren Mitmenschen erheblich steigern.

Tagesseminar „HIPPOKRATES II“: PRÄSENTATION und MENSCHENFÜHRUNG!

Wir vermitteln Ihnen in entspannter Weise die praktische Umsetzung der Charakterologie für den menschenorientierten, erfolgreichen Verkauf von Ideen, Meinungen, Interessen, Vorhaben, Dienstleistungen und Waren.. Dieses Aufbauseminar wird Sie in die Lage versetzen, die Geheimnisse der erfolgreichen Findung, Führung und Bindung von Partnern (privat wie beruflich) fundamental kennen zu lernen.

Sie werden:

- den richtigen Partner fürs Leben zu finden und zu erkennen,
- ihren Partner langfristig an sich binden zu können,
- die Kindererziehung für beide Seiten harmonievoller zu gestalten,
- weniger Auseinandersetzungen mit Ihren Mitmenschen,
- viel schneller durch Beförderungen Karriere machen,
- Ihre Kunden noch wesentlich typpgerechter beraten und somit Ihre Umsätze erhöhen,
- den Kundenstamm viel leichter auszubauen, (Empfehlungen)
- Service so durchführen wie er von Ihrem Kunden wirklich erwartet wird,
- die richtigen Mitarbeiter finden,
- Ihre Mitarbeiter professionell führen.

Das Hippokrates-Erfolgsmanagement unterscheidet in vier Persönlichkeits-Hauptstrukturen: Die roten, die grüne, die blaue und die gelben Persönlichkeiten. Diese vier Farb-Persönlichkeiten haben wiederum drei unterschiedliche Mischformen. Somit stehen also 12 Persönlichkeiten zur Verfügung. Da wir alle Individuen sind, darf der sehr eigene Charakter nicht außen vorgelassen werden! Trotzdem spiegelt sich die Hauptstruktur in allen Lebenssituationen wieder.

Der „Rote“ beispielsweise ist jemand, der schnelle Entscheidungen trifft, selbständig arbeitet und die Herausforderungen sucht und will. Je abwechslungsreicher seine Arbeitswelt ist, desto besser. Wird diese Persönlichkeit mit zu vielen Details konfrontiert und ihm haarklein zurecht gelegt, was er zu tun hat, wird der „Rote“ schnell Konsequenzen ziehen: Er wird gehen. Das Umfeld eines „Roten“ empfindet ihn oft als sprunghaft, unterkühlt und oft zu dynamisch. „Rote“ Persönlichkeiten sind hervorragend geeignet als Unternehmer, Selbständige oder Außendienstler.

Der „Grüne“ ist jemand, den wir insgeheim alle ein wenig beneiden und bewundern! Egal, wo er hin kommt, er hat sofort Kontakt, ist ein Könner des „Smalltalks“ und kennt sich in den neuesten Trends bestens aus. Er ist der geborene Beziehungsmanager! Sowohl der „Blaue“ als auch der „Rote“ sehen in ihm eine oberflächliche und sprunghafte Persönlichkeit. Da er permanente Abwechslung braucht, ist er von allen Persönlichkeiten derjenige, der am ehesten den Arbeitsplatz wechselt.

Der „Blaue“ hingegen ist der Tüftler, der Prüfer. Er will alles bis ins kleinste Detail prüfen, bevor er entscheidet. Hier ist jeder gut beraten, dieser Persönlichkeit alle Informationen zu geben, die sie benötigt. Die „blaue“ Persönlichkeit wirkt auf sein Umfeld oft sehr penibel und ist eher introvertiert veranlagt. Sind buchhalterische Aufgaben zu lösen, Statistiken und Analysen zu erstellen, eignet sich der „Blaue“ hervorragend, da ist er in seinem Element. Und Sie ahnen schon: „Blau“ und „Rot“ sind Welten! Der „Rote“ ermüdet bei allen diesen Details und wird ungeduldig, während der „Blaue“ bei den Schnellentscheidungen des „Roten“ regelrechte Qualen erleidet. Wissen beide voneinander und respektieren diese Verhaltensweisen, ergeben sie ein dynamisches und erfolgreiches Team!

Der „Gelbe“ ist die loyalste und beständigste Persönlichkeit überhaupt! Einen „Gelben“ Kunden oder Mitarbeiter zu haben bedeutet Beständigkeit. Der „Gelbe“ hasst abrupte Veränderungen und alles Sprunghafte. Wird das nicht erkannt und dieser Persönlichkeit zugemutet, immer wieder Neues aufzunehmen, geht sie im wahrsten Sinne des Wortes kaputt. Seine Loyalität erlaubt es nicht, Konsequenzen zu ziehen sondern Stand zu halten bis zuletzt.

Dieses Wissen brachte Herr Gert Oberhollenzer bereits 1980, während seiner Tätigkeit an der deutschen Botschaft in Athen, mit nach Deutschland. Nach 7 Jahren Studium wurde dieses Wissen dann in der Praxis eingesetzt. Sehr erfolgreich baute er damit zwei große Unternehmungen auf. Sowohl im Bereich Menschenführung als auch im professionellen Verkauf erwies sich dieses System als sehr erfolgsbringend.

Seit 1999 Herr Egon Kress dieses Wissen auf seinen Coaching-Seminaren teilweise an die Teilnehmer vermittelte, war die Nachfrage nach den Seminaren nicht mehr zu bremsen.

Aus dem Gedanken, ein Seminar alle drei Monate für alle Menschen zugänglich zu machen, sind mittlerweile drei bis vier Seminare wöchentlich entstanden. Diese werden sowohl als offene als auch als firmeninterne Seminare bundesweit durchgeführt.

Die bisherigen Erfahrungen von Anwendern sind die, dass in allen Lebensbereichen durch das Umsetzen des Wissens wesentlich größere Erfolge und eine motivierende Atmosphäre geschaffen wurde.

- Im Bereich der Mitarbeitergewinnung war es möglich, schon im Vorfeld je nach Stellen- bzw. Aufgabenprofil, den fundamental geeigneten Bewerber zu bestimmen.
- Im Bereich von Vertrieben kann man alle 2 bis 3 Monate die Anzahl der aktiven Mitarbeiter verdoppeln
- Im Bereich Verkauf wurde eine Steigerung der Empfehlungen von Neu- sowie Bestandskunden zwischen 100 bis 750 % erzielt.
- Die Steigerung der Verkaufsquote um durchschnittlich 35 bis 63 %, wurde als realistisch erfahren.
- Selbständige Unternehmer konnten ihr Einkommen um durchschnittlich mindestens 35 bis 54% steigern.

**Ihr Schlüssel zu Ihrem Erfolg liegt im Umgang mit Ihren
Mitmenschen.**

Wir sind sicher, Ihr persönliches Interesse geweckt zu haben!

Stellt sich nur noch die Frage, wann wollen Sie persönlich mit weniger „Stress“ mehr Erfolge erringen.

Vorab Informationen erhalten Sie telefonisch unter: 06653-919331
(10.00 bis 14.00 Uhr, Frau Röder).