

# Mag(net)ic selling® of id'eas

Nonverbal und gehirngerecht Verkaufen mit Yvonne van Dyck



**Gute id'n sind toll und reichen nicht aus! Sie dürfen auch an den Mann/die Frau gebracht werden und zwar mag(net)isch! „Machen sie es sich leicht im Verkauf!“ sagt Yvonne van Dyck (Foto), die Geschäftsführerin der id' institute consulting gmbh. Auch dieses Jahr haben Teilnehmer aus allen Branchen die Chance mag(net)isch, sinn- voll und gehirngerecht Yvonne van Dycks ungewöhnliches Verkaufsseminar vom 10. – 13. Mai 2008 im Schloss Mattsee zu erleben.**

Seit 7 Jahren werden Unternehmen in firmeninternen Seminaren von ihr begleitet um id'n erfolgreich und erfüllt in die Tat umzusetzen. Speziell für Unternehmen, die auf langfristige Kundenbindung Wert legen und erkennen, dass Abschlussstärke und individuelle Beratung kein Widerspruch ist sowie „Hardselling“ keine Lösung, hat Yvonne van Dyck mag(net)ic selling® für Führungskräfte und Berater entwickelt und die Resultate sprechen für sich!

## **Der id' LOOP® stärkt id'n im Verkauf**

NLP ist das Kernkonzept, welches Yvonne van Dyck ermöglicht, vor allem auf der Einstellungsebene zu arbeiten. YvD: „Was nützen die besten Tools, wenn jemand beispielsweise eine negative Einstellung zum Thema Verkaufen hat? Nur wenn jemand erkennt, dass Verkaufen leicht ist und Freude bereitet, wendet er die gelernten Fähigkeiten auch an.“ Die Metadisziplin NLP ermöglichte ihr, den id' LOOP® zu entwickeln. Er zeigt den natürlichen Kreislauf von id'n, die erfolgreich und erfüllt in die Tat umgesetzt werden. Die Teilnehmer lernen im Seminar ihre Stärken kennen, wenn es um das Thema Verkauf von

id'n geht und auch ihre Entwicklungs-potentiale. Bei der Analyse allein bleibt Yvonne van Dyck nicht stehen.

## **Im Seminar wird Kommunikation mittels EEG visualisiert**

Durch NLP und mit Unterstützung ihres Assistenztrainerteams kann sie Unbewusstes bewusst machen, die Wahrnehmung gezielt fördern. Hierfür erforderliche Ressourcen werden aktiviert, um id'n erfolgreich umzusetzen und somit auch entsprechende Resultate zu erzielen. NLP zeigt den Einfluss von Sprache auf unser Erleben. Yvonne van Dyck visualisiert diesen Einfluss mittels EEG in Gesprächen. So sehen die Teilnehmer konkret messbar, wie Kommunikation mit Anderen und vor allem auch die mit sich selbst, unmittelbar auf unsere Gehirne wirkt!

Yvonne van Dyck fördert und fordert Zuhören mit allen Sinnen: mit den Augen, den Ohren und dem ganzen Körper. Manche nennen mag(net)ic selling® auch nonverbal selling. Yvonne van Dyck meint: „Es ist die Pflicht jedes guten Beraters, es seinem Gegenüber leicht zu machen mit gutem Gefühl JA zu sagen und das so schnell wie möglich und nicht schneller!“

## **Mag(net)ic selling® für individuelle Branchen**

Auf die Frage nach der Zielgruppe antwortet die Trainerin: „Wenn Sie meinen, dieses Seminar sei nur für Verkäufer geeignet, dann dürfen wir Sie ent - täuschen. Wie wäre unsere Welt, wenn wir z.B. mehr Pädagogen hätten, die es verstehen, Schülern Lust auf Bildung zu machen? Wie wäre es, wenn wir mehr Führungskräfte hätten, die es verstehen ihre Mitarbeiter individuell zu motivieren? Wie wäre es, wenn exzellente Trainer und Coaches auch so bei Ihren Kunden ankommen? Wie wäre es, wenn Kreative auch verdienen was sie verdienen?“

Mag(net)ic selling® ist: gehirngerechte Kommunikation mit sich selbst, im Team und mit Kunden! Mag(net)ic selling® ist: softselling mit Power! Mag(net)ic selling® ist: Verkaufen lieben lernen, wie eine Teilnehmerin des letzten Seminares sagte.

Voraussetzung für dieses Seminar ist NLP & Cmore® PUR: die nächste Gelegenheit haben Sie am **26. März** im Schloss Mattsee.

## **Yvonne van Dyck widmet ihren Absolventen eine neue Homepage**

Hier erfahren Interessenten: Wer sind die Teilnehmer? Was sind ihre Kompetenzen? Was sind ihre Berechtigungen? Was sagen sie über NLP & Cmore® Diplombildungen mit Yvonne van Dyck? Näheres unter [www.cmorenlp.com](http://www.cmorenlp.com).

**Weitere Informationen auch zu möglichen Förderungen: [www.id.co.at](http://www.id.co.at), [info@id.co.at](mailto:info@id.co.at), Tel: +43 (0)7742 61116.**

