



# Elmar G. Arneitz

Wer ist Elmar G. Arneitz? Wenn es darum geht, Menschen zu entlarven, wenn Klienten lernen möchten, schwierige Gespräche, Verhandlungen und Menschen für sich zu gewinnen, dann zählt der aus Österreich stammende Elmar G. Arneitz zu den Besten seines Fachs. Von den Medien als „Meister der Kommunikation“ betitelt, entwickelte er Hunderte von Kommunikationstechniken, die den „Verkauf“ aber auch die schriftliche Kommunikation auf ein neues Level bringen. Ob im Einsatz für Personen des öffentlichen Lebens, ermittelnde Behörden oder Konzerne, seine Kunden schätzen ihn wegen seiner Diskretion und Vielfältigkeit an Wissen. Sein Know-How, das er anhand unterhaltsamen und fesselnden Stories transportiert, lässt sich in vielen Situationen in Beruf und Alltag anwenden. Auf den Bedarf abgestimmte Trainings und Vorträge runden sein Angebot ab.

**„Menschen kann man nicht besitzen, man kann sie nur gewinnen.“**

## Themen

### › Die geheime Macht der Körpersprache:

Der Körper lügt nie – der Mund schon! Nur 0,003 % der Menschen beherrschen die Körpersprache so, dass sie ihr Gegenüber wie ein offenes Buch lesen können! Schon seit Jahrhunderten ist es der Wunsch der Menschheit, die Körpersprache erkennen & entziffern zu können. Unsere Gesten und die Mimik verraten ALLES über unsere Gefühle und Vorhaben. So ist es nicht verwunderlich, dass die Welt der Körpersprache lange geheim gehalten und nur mündlich weitergegeben wurde. In der modernen Zeit ist es von absolutem Vorteil zu erkennen, was uns das Gegenüber ehrlich verrät oder versteckt. Besonders im Geschäftsleben kann so auf die Bedürfnisse eingegangen und viel leichter verkauft oder Begeisterung ausgelöst werden. Alle Redner, Referenten & Vortragende sollten die Körpersprache beherrschen, um ein wortloses Sofortfeedback der Zuhörer zu erhalten!

### › Ein weiteres Spezialgebiet ist die „Vertriebskörpersprache“.

### › „Schlagfertigkeit für Unternehmen“:

- Angreifer mit Spaß das Rampenlicht entziehen!
- Angreifer neutralisieren und zur Sachlichkeit zwingen!
- Angreifer in die Eselsecke stellen!

### › „Digitale Kommunikationskompetenz“:

Wenn plötzlich Kunden oder Gäste fortbleiben, hat das meist mit der Digitalisierung zu tun. Alle europäischen Unternehmen digitalisieren ihre Produkte, Dienstleistungen und Services. Welche Fehler Sie schon vom Start weg vermeiden können, wird in diesem Vortrag bis ins Detail erklärt. Etwa 50 % der Unternehmen in Deutschland befinden sich im Prozess der Digitalisierung. Dabei ist es immer wichtiger, „Permission Marketing“ einzusetzen, um Besucher über Interesse zum Kunden des Unternehmens zu führen. Die herkömmliche Informationswebseite hat ausgedient! Im Rampenlicht steht der digitale Dialog aus Sicht der Kunden.

## Referenzen & Presse

AG Consulting GmbH, Alfa Romeo Ortner, EMS Electro Medical Systems GmbH, European Capital Austria, Fenster Dreier GmbH, General Solar Produktions GmbH, Justiz Österreich, Metro Cash & Carry, Mondi Bags Austria, OMV, Österreichische Nationalbank, Patriarch Multi-Manager GmbH, Post AG, Sanacorp AG Deutschland, Uniqa Versicherungen, Wirtschaftskammer Österreich u. v. m.

„Herr Arneitz ist eine charismatische Persönlichkeit und schafft es, sein Wissen ehrlich, kompakt und in sehr direkter Art und Weise rüberzubringen. Es ist so spannend vermittelt, dass die Inhalte förmlich aufgesaugt werden. Unser Seminar war also nicht nur lehrreich, sondern auch sehr unterhaltsam. Wir würden Herrn Arneitz uneingeschränkt weiterempfehlen.“

**Janine Fichna, EMS Electro Medical Systems GmbH**

„Für unsere ‚mea-meine Apotheke-Jahreshauptversammlung‘ (die Apotheken-Kooperation von Snacorp Pharmahandel GmbH) haben wir Herrn Arneitz buchen können. Er hat uns auf vielen Ebenen begeistert und emotional mitgenommen. Praxisnah und umsetzbar. Ein absolut empfehlenswerter Sprecher.“ **Apothekerin Mag. Daniela Hemminger-Narr – B-Treff-Apotheken, Esslingen**

## Inspiration

### › Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Durch das große Angebot an Fachbüchern habe ich viele Lieblingsbücher. Ich selbst bilde mich an über 70 Tagen im Jahr weiter, um meinen Kunden das neueste Wissen anbieten zu können. Ich bin der Meinung, dass Strategien und Techniken, die gestern unsere Kunden begeistert haben, morgen schon gähnende Leere erzeugen können. Inspiriert bin ich von der Geschwindigkeit der digitalen Kommunikation, die es zwingend notwendig macht, ständig am Ball zu bleiben.“

## Honorare & Sprachen

### Impulsvortrag

Honorargruppe E

### Tagessatz

Honorargruppe F

### Vortragssprachen

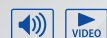


## Reisekosten



Inzell

## Medien



### Die geheime Macht der Kommunikation!

ISBN 9-783842356337

29,90 €



### 101 Wege zu mehr Erfolg!

ISBN 978-3732240548

24,90 €