

# Winfried Schröter

Winfried Schröter ist seit über 20 Jahren als Trainer und Autor tätig und arbeitet mit Führungskräften und Verkäufern, damit diese das Vertrauen ihrer Mitarbeiter und Kunden gewinnen. Er gehörte jahrelang zum Kompetenzteam von Vera F. Birkenbihl und machte seine Keynote Speaker-Ausbildung bei Sabine Asgodom. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Vermittlung von Menschenkenntnis größtenteils für gehobene Führungskräfte. Er berät Personalverantwortliche großer Unternehmen genauso wie Politiker und wird zu Einstellungsgesprächen bei der Vergabe von häufig höheren Positionen eingeladen, um die psychologische Seite eines Bewerbers zu begutachten. Der gefragte Vortragende begeistert die Teilnehmer in Seminaren und Vorträgen und hilft Ihnen dabei, ungeahntes Potenzial zu entdecken und zu nutzen.

**„Kluges Vertrauen ist die Basis für überzeugendes Verkaufen und moderne Führung!“**

## Themen

### › Moderne Führung basiert auf Vertrauen

- Wie Sie klug das Vertrauen Ihrer Mitarbeiter gewinnen und verlorenes Vertrauen wiederherstellen
- Weshalb Kontrollzwang und mangelndes Vertrauen die größten Risiken für Unternehmen sind
- Warum herkömmliche Floskeln nicht zu besseren Ergebnissen führen
- Wie Ihre innere Haltung auf Ihre Mitarbeiter abfärbt
- Wie Sie Mitarbeitergespräche so führen, dass Ihre Mitarbeiter sich selbst motivieren können

### › Überzeugendes Verkaufen beginnt mit Vertrauen

- Wie der erste Eindruck bei Ihrem Kunden direkt Vertrauen schafft
- Wie Verkäufer ihre Menschenkenntnis optimal einsetzen können
- Wie Sie durch sicheres Auftreten die Entscheidung Ihrer Kunden positiv beeinflussen können
- Wie Sie durch Ihre Überzeugungskraft die Stornoquote verringern können

### › 5 ungewöhnliche Methoden für mehr Führungsstärke und bessere Menschenkenntnis

- Vorbild sein: Menschen folgen Menschen, denen sie vertrauen
- Status: Charisma ist trainierbar
- Face-Reading – die Königsdisziplin der Menschenkenntnis: Wie Sie Menschen optimal einschätzen lernen
- Bildanalyse: Wie Sie in Bewerbungsgesprächen die richtige Wahl treffen
- Suggestive Hebel: Wie Sie die persönliche Firewall eines Menschen umgehen, um sein Vertrauen zu gewinnen

## Referenzen & Presse

Deutsche Sporthilfe, Linde, Lufthansa AG, Nachrichtenagentur Reuters, Pro7, Württembergische Versicherungen, Techniker Krankenkasse, verschiedene Sparkassen und Volksbanken u. v. m.

„Ihre 5 ungewöhnlichen Methoden sind für unsere Teilnehmer immer ein Highlight und immer praxisbezogen. Wenn Führungskräfte nach einem Seminar das Thema Führung neu angehen und dranbleiben, spricht das für die Qualität des Referenten. Danke auch, dass Sie auch hinterher für die Führungskräfte als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Bestnote!“

**Stefan Fritz, Inhaber Unternehmerakademie Franken**

„Als Experte zum Thema Menschenkenntnis hat uns Winfried Schröter mit seinen Vorträgen ‚Face-Reading – die Königsdisziplin der Menschenkenntnis‘ und ‚Suggestive Hebel – sinnvoll Einfluss nehmen‘ restlos überzeugt. Er hat richtig geliefert! Klasse – und für den Verkauf sehr gut zu gebrauchen. Es war spannend und hochinteressant und hat sich für alle Teilnehmer gelohnt. Sehr authentisch und auf die Praxis ausgerichtet.“ **Württembergische Versicherung**

## Inspiration

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

„Wenn ein Arzt 15 Jahre studieren muss, um an uns Menschen arbeiten zu dürfen, hätten alle Mitarbeiter ein gefühltes Anrecht darauf, dass sich ihre Führungskräfte ein paar Monate mit den Themen Menschenkenntnis, Teamprozesse und Psychologie auseinandersetzen. Sicher stimmen Sie mir jetzt innerlich zu. Und wir alle kennen die Realität in Deutschland. Mein Ziel ist es, dass Führungskräfte und Teamleiter Nörglern, Quertreibern und Populisten keine Macht mehr über die Stimmung im Team überlassen und somit die Arbeit für jeden Mitarbeiter wieder Spaß macht.“

## Honorare & Sprachen

### Impulsvortrag

Honorargruppe F

### Tagessatz

Honorargruppe F

### Vortragssprachen



## Reisekosten



Aalen

## Medien



### Führ mich Chef

ISBN: 978-3902991447

19,95 €



### dyn-a-mind Mentaltraining – Hypno-Coaching CD