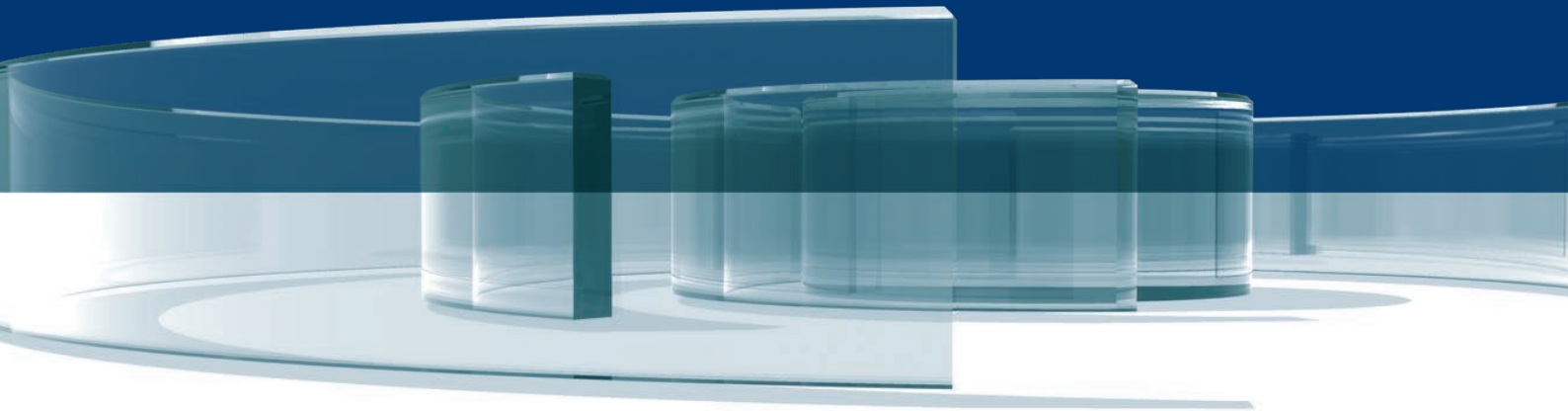


Wir trainieren Ihren Erfolg



Wir trainieren Ihren Erfolg	2
Gesundheitskommunikation	4
Der F.I.T.-Gedanke	4
Das Beratungstrio nach Laven®	5
Teamentwicklung	6
Führung	7
Teamcoaching	9
Innovatives Verkaufen	11
Präsentationstraining	13
Projektmanagement	14
LavenSeminare	15



Wir trainieren Ihren Erfolg

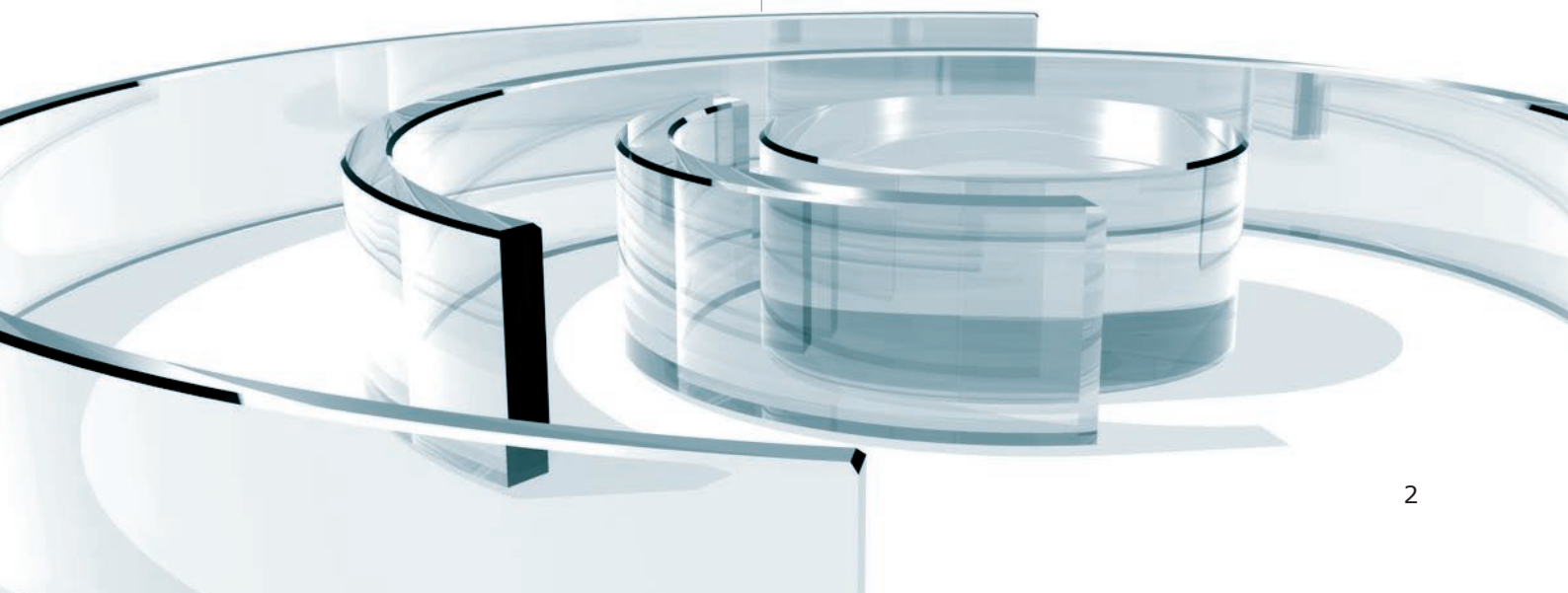
Sie ...

- sind Spezialist für Gesundheit und wollen Ihre Produkte schneller an den Markt bringen, professioneller und fachkompetent betreut wissen?
- haben Arzneimittel und Medizinprodukte, die Sie Ihren professionellen Kunden in der Apotheke, Klinik oder Praxis, oder Ihren Mitarbeitern im Innen- und Außendienst näher bringen möchten?
- suchen neue Konzepte und Kommunikationswege, um Ihren Kunden zu erreichen oder schlichtweg einen Umsetzer für vorhandene Ideen?
- brauchen medizinisch basierte Unterstützung am PoS, damit Ihre Maßnahmen nicht nur bunt, sondern erfolgreich und nützlich sind?

Kurzum: Sie möchten Ihre Fachkompetenz weiter steigern, Ihr Wissen strukturieren und liebevoll kommunizieren?

Wir trainieren Ihren Erfolg!

Unmöglich ist kein Fakt.
Unmöglich ist eine Einstellung.
Muhammad Ali



Wir trainieren Ihren Erfolg

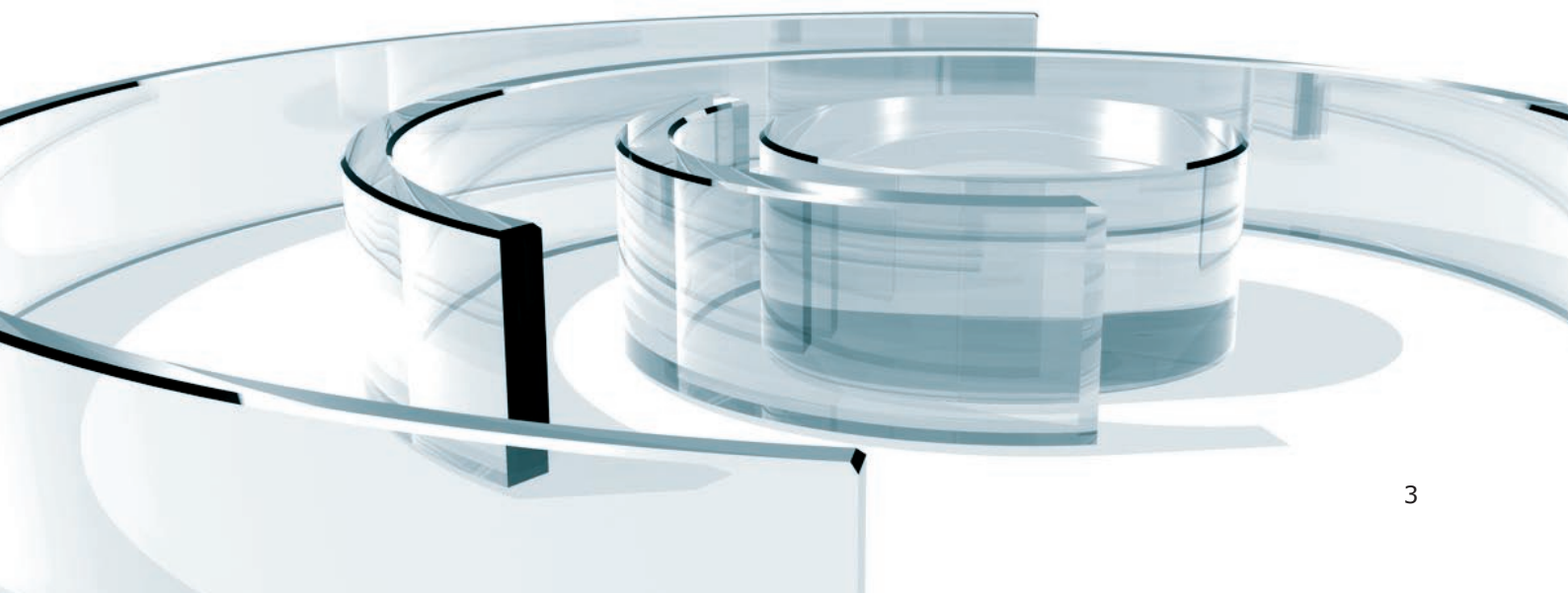
Wir ...

- sind Ärzte und Apotheker mit Zusatzausbildungen in Rhetorik, Verkauf und Marketing
- machen Sie und Ihre Mitarbeiter fit, damit Sie Ihren Alltag genießen, Ihre Gespräche fachlich kompetent und sicher führen und Ihre Ziele erreichen
- zeigen Ihnen, wie Sie Anderen beibringen, sich gesund zu verhalten und wie in Ihrem Team ein gesundes, schöpferisches Arbeitsklima entsteht
- fördern eine gesunde Entwicklung in Ihrem Unternehmen, gestärkt durch Ihre Führungsentscheidungen

Neugierig geworden? Dann laden wir Sie ein, uns zu buchen. Wir erstellen Ihnen Ihr persönliches, auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Angebot. Weil Sie und Ihre Kunden das Beste verlangen können.

Herzlich Willkommen

Anna Laven
Anna Laven

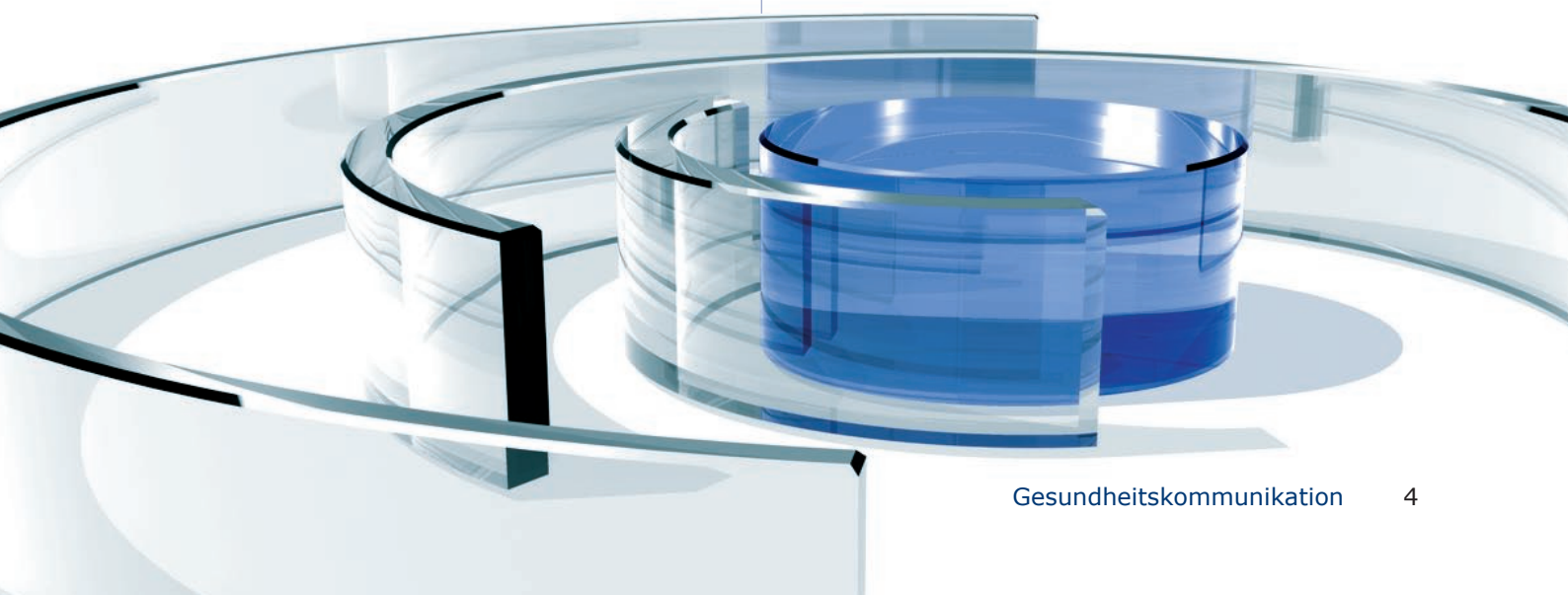


Der F.I.T.-Gedanke

In unseren Abendveranstaltungen für berufstätige Heilberufler bekommen Sie alle Informationen, die Sie zum qualifizierten Beraten und aktiven Ver-
kaufen brauchen. **F**achwissen, **I**nformation und **T**raining: in unseren Seminaren bereiten wir Ihnen medizinisch-pharmazeutisches Wissen praxisnah auf, erläutern Ihnen die Wirkweise von Arzneimitteln und Medizinprodukten und vermitteln Ihnen Gesprächstechniken, die Ihnen die Kommunikation in Ihrem Berufsalltag erleichtern. Das neu erlangte Wissen wird sofort durch Trainingsmaßnahmen, die Spaß machen, gefestigt und umgesetzt.

Lernen ist eine geistige Liebesaffäre.

Heinz von Förster



Instrumente für Köenner: das Beratungstrio nach Laven®

Wir haben das Beratungstrio nach Laven® entwickelt zur gezielten, strukturierten Beratung von Arzneimitteln.

Es lässt sich auch übertragen auf Produkte, deren Handhabung komplex ist und deren Funktion ohne Fachwissen nicht ohne weiteres verständlich ist. Ebenfalls ist es übertragbar auf Dienstleistungen, die Sie konkretisieren und neu formulieren möchten.

So funktioniert's:

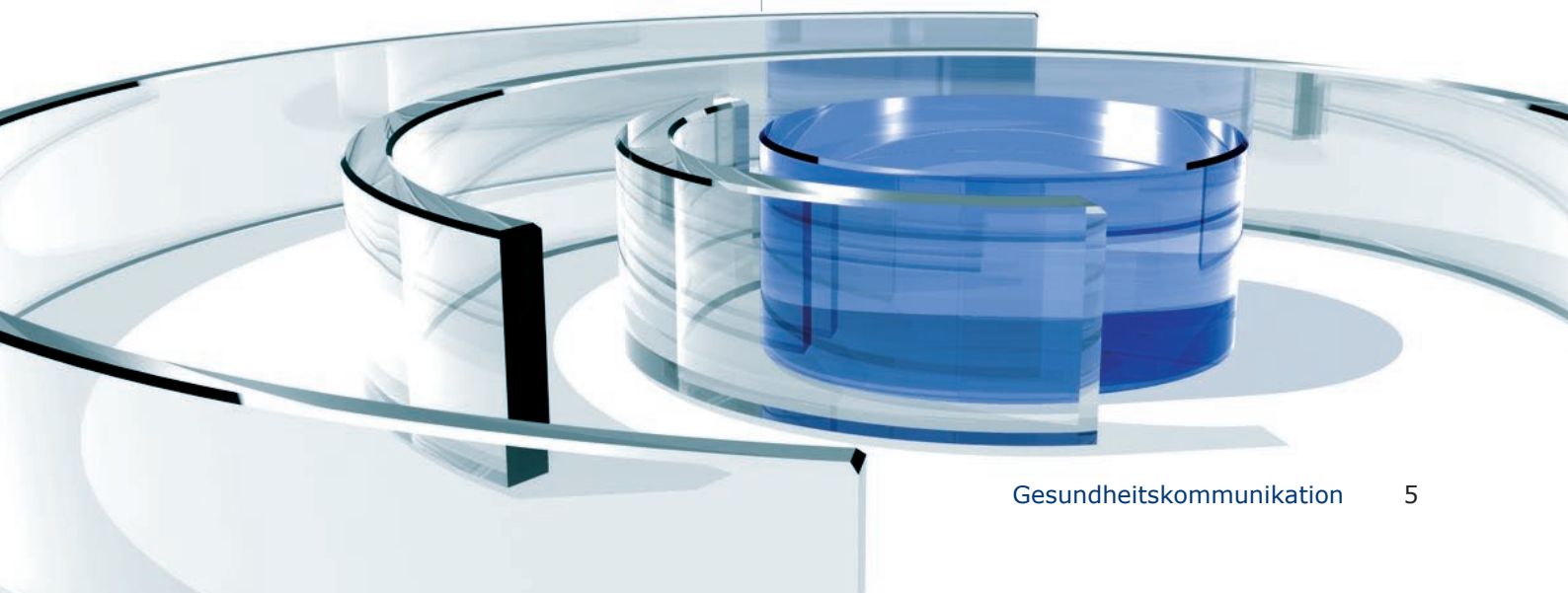
- Sammeln Sie die wichtigsten, praxisrelevanten fachlichen Aspekte Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung
- Selektieren Sie nun die drei wichtigsten Aspekte heraus, die jeder Kunde von jedem Mitarbeiter erfahren sollte
- Formulieren Sie anschließend sorgfältig die Vorteile und Nutzen Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung
- Kommunizieren Sie das Ergebnis an alle, die mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung zu tun haben

Geschafft? Herzlichen Glückwunsch!

Nicht ganz? Dann helfen wir Ihnen gerne!

Machen Sie es sich so einfach
wie möglich – nicht einfacher.

Albert Einstein



Kernkompetenz Teamentwicklung

Wir verstehen unter Teamentwicklung ...

- ⇒ Charismatische Führung: Eine gute Leitung verspricht gute Mitarbeiter
- ⇒ Innovatives Verkaufen: Die Alternative zu dem, was Sie bislang über Verkaufen gelernt haben
- ⇒ Team-Coaching: Erfahren Sie gemeinsam, wie Sie aus einer Arbeitsgruppe ein funktionierendes Team machen
- ⇒ Präsentationstraining: Genauso gut wie die anderen zu sein reicht nicht. Werden Sie besser

Was werden wird ...

- ⇒ Erleben des Quantensprungs in der Kommunikation durch effektive Moderatoren und Methoden
- ⇒ Commitment verschiedener Charaktere auf ein Ziel und Erkennung der Rollenverteilung im Team
- ⇒ Bündelung von Energie und Schaffen der Teamzielfindung durch persönliche Einbindung der Beteiligten

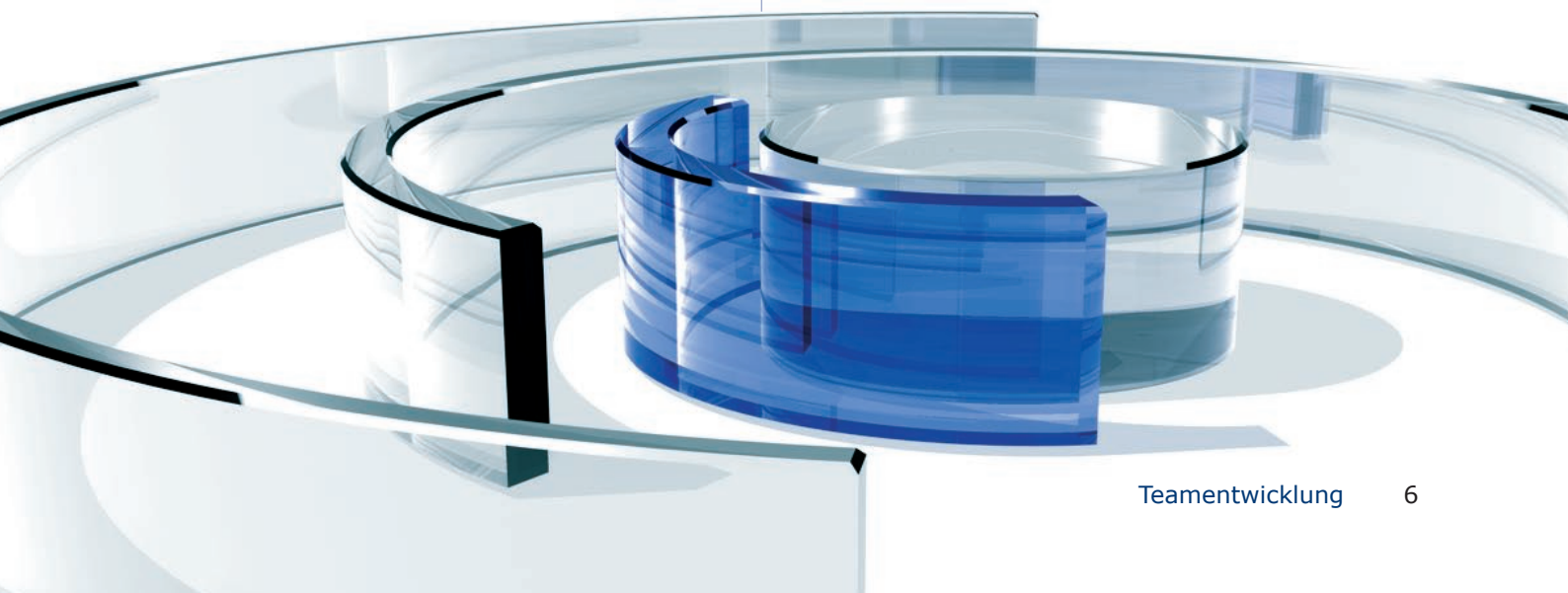
Unsere Stärken ...

- ⇒ Wir machen uns mit den Aufgaben Ihrer Gruppe vertraut und trainieren Inhalte, die für Ihren Erfolg praxisrelevant sind. Sie bestimmen Termin und Einsatzort!

Wenn wir uns uneinig sind,
gibt es wenig, was wir können.

Wenn wir uns einig sind,
gibt es wenig, was wir nicht können.

John F. Kennedy



Handwerkliches Können ist ein Muss!

- ⇒ Sie haben bereits Führungserfahrung und möchten einfach besser werden?
- ⇒ Sie erleben Ihre Führungsaufgabe als Herausforderung und möchten wissen, was wirklich geht?
- ⇒ Sie möchten gerne Modelle der Höchstleistung kennen lernen und in der Lage sein, andere zu Spitzenleistungen zu motivieren?

In unseren dreitägigen Führungsseminaren beschäftigen wir uns mit:

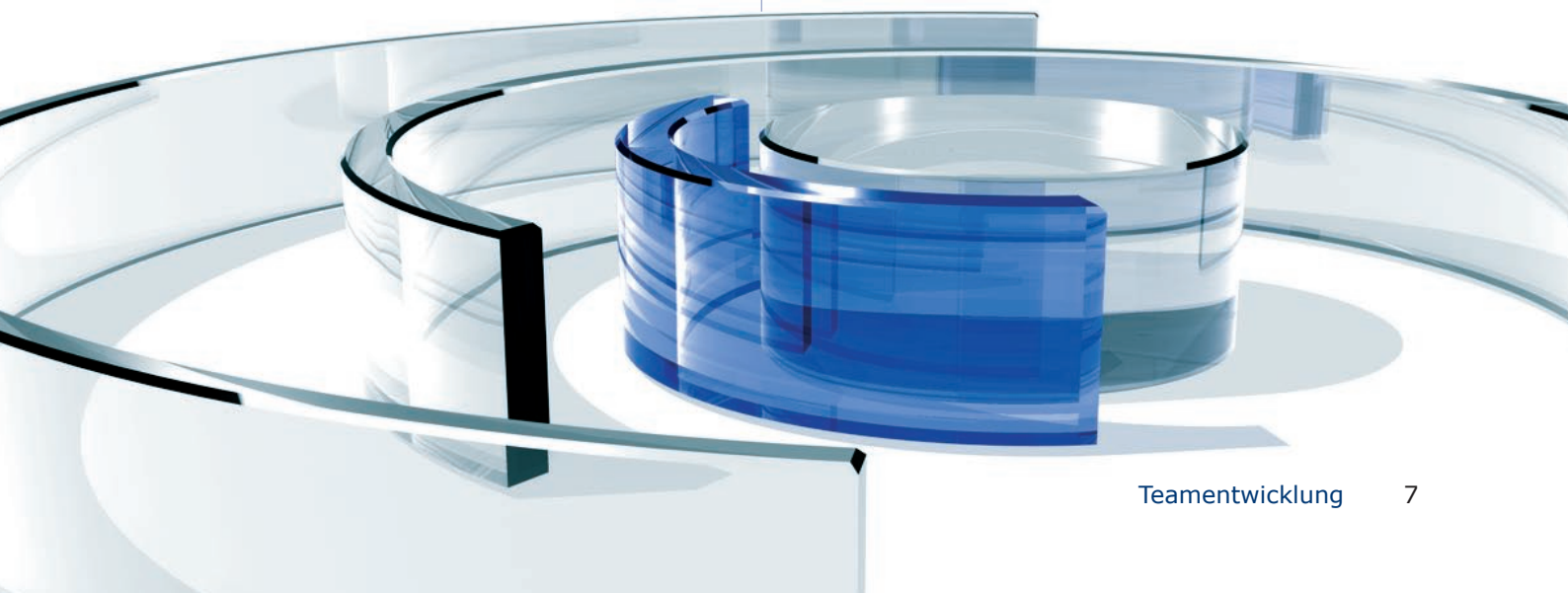
- ⇒ Führungsaufgaben und Führungsstilen
- ⇒ Methoden zur Zielfindung und Zielsetzung
- ⇒ Mitarbeitergesprächsführung in unterschiedlichen Situationen

Kombinieren Sie Ihre Kräfte und entdecken Sie die Macht der Partnerschaft. Erhöhen Sie Ihre Bewusstseinskontrolle und schaffen Sie einen verbesserten Umgang mit konflikträchtigen Situationen. Erreichen Sie eine neue Verhaltens- und Einstellungsflexibilität im Umgang mit sich und anderen. Entfesseln Sie Ihren Geist und verleihen Sie Ihrer Führungsaufgabe einen tiefen Sinn.

Ich versuche nicht,
besser als die anderen zu tanzen.

Ich versuche nur,
besser zu tanzen als ich selbst.

Michail Barischnikow



Die Zeit der Selbstdarsteller ist vorbei

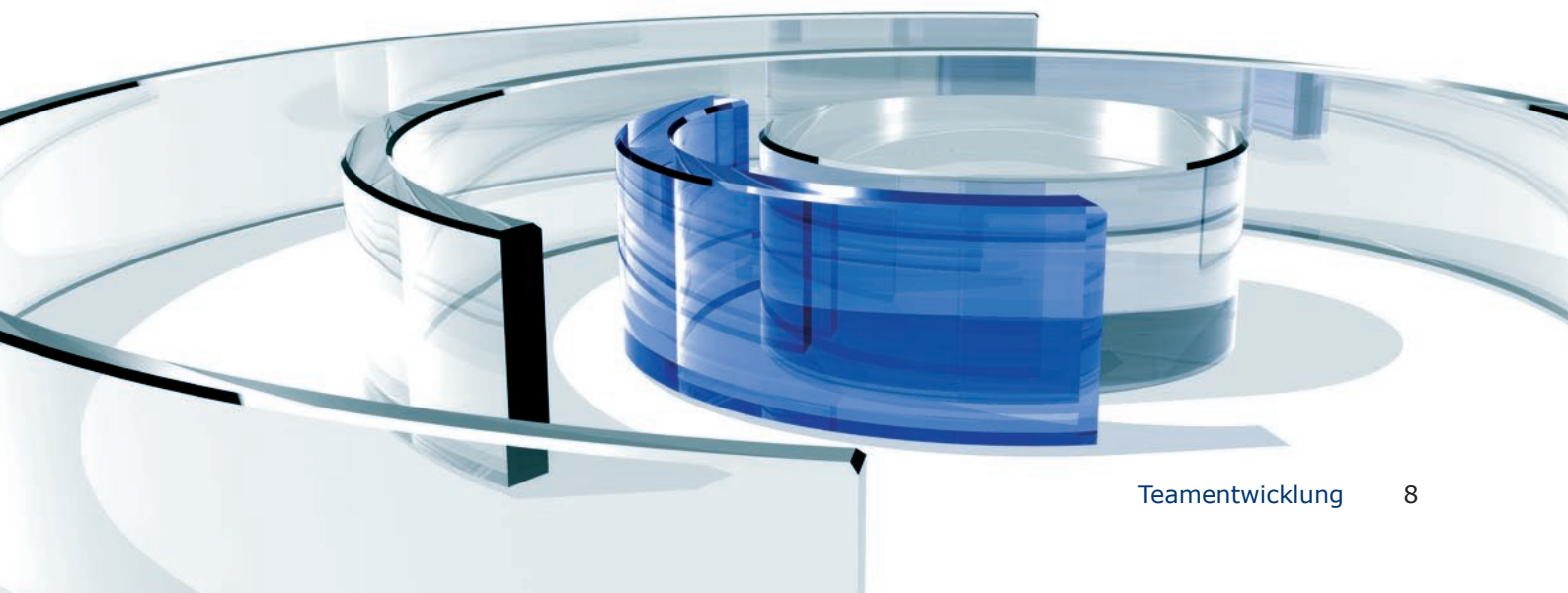
Führungskräfte sind Vorbilder. 24 Stunden pro Tag.

- Was ist Charisma und wie wird man charismatisch? Identifikationsbasiertes Vertrauen als Ergebnis Ihrer Kommunikationskultur
- Wie entwickelt man Sensibilität für die Bedürfnisse anderer? Konzentrierung auf die Emotionen der Geführten
- Welches Modellverhalten berechtigt welche Risiken? Durch Mut und Zuversicht zum Aufschwung

Betrachten Sie die unterschiedlichen Facetten Ihrer Führungsaufgabe und diskutieren Sie ...

- Die Wahrheit über Spitzenleistung
- Die Schönheit des Geschäftslebens
- Die Herausforderung zum ethischen Handeln

Wir erwarten Sie!



Im Team gewinnt jeder: Teamcoaching

Vertriebsorientiertes Teamcoaching für starke Teams. Wünschen Sie ein neues Werkzeug für den Umgang mit Ihren Kunden, möchten Sie Ihren Service verbessern und träumen Sie davon, dass Ihre Kunden gerne bei Ihnen einkaufen?

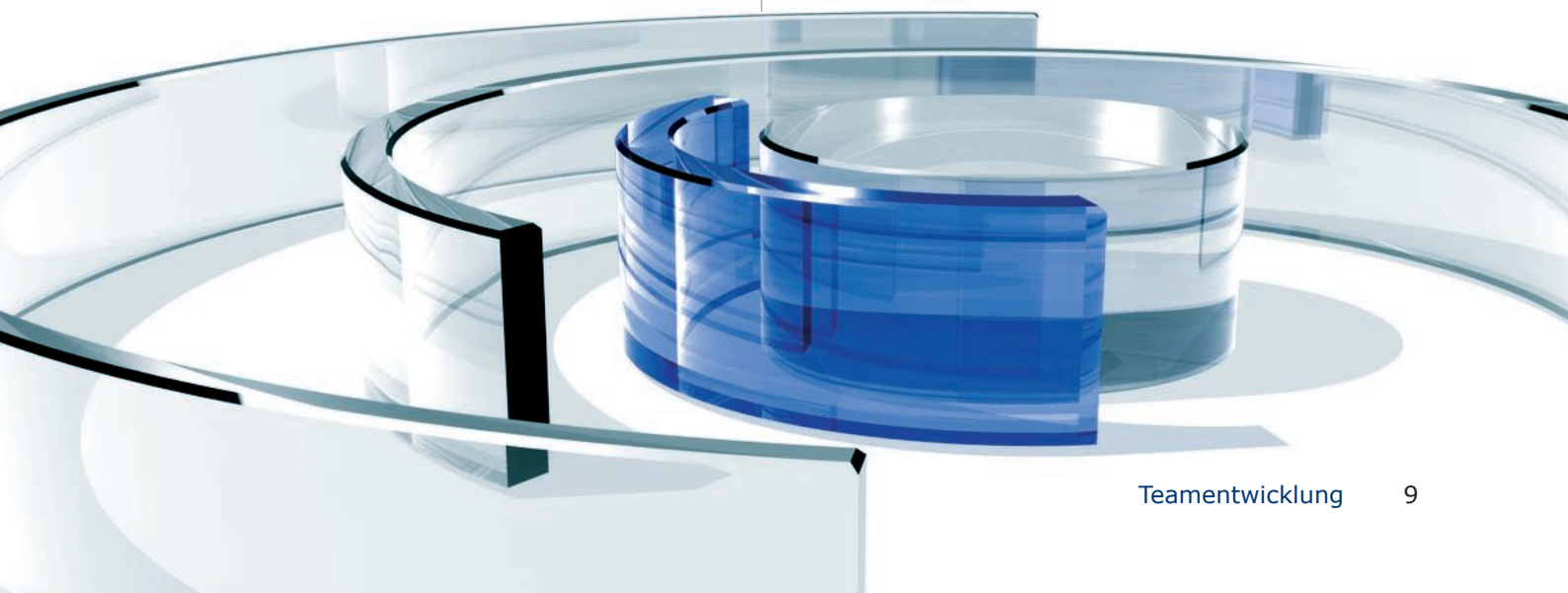
Ganz einfach: Schaffen Sie Atmosphäre durch Menschlichkeit und innere Überzeugung!

Auf die Plätze, fertig, los: Was wirklich werden wird ...

- Sie entwerfen für sich als Team verbindliche Regeln des Miteinanders und der Zusammenarbeit
- Im Team wachsen Offenheit und Spontaneität
- Das Team zeigt Kooperationsbereitschaft und mehr Verständnis für einander
- Jeder lernt sich selbst und andere besser kennen, neue Methoden im Umgang mit dem Kunden eröffnen neue Möglichkeiten in Verkauf und Beratung
- Das Team entwickelt ein deutliches „Mehr“ an Leistungsmotivation und Einsatzfreude
- Das Team tritt gegenüber Kunden und Patienten spürbar geschlossen und kundenorientiert auf
- Ressourcen werden optimal genutzt

Fangen Sie an, kleine Dinge durch das Vergrößerungsglas zu betrachten. Genauso wie ein Vergrößerungsglas, das Sonnenlicht zu einem brennenden Strahl bündeln kann, der ein Laubblatt in Flammen aufgehen lässt, so kann das Wunder, das Sie mit der Lupe betrachten, in Ihnen das Feuer der Erkenntnis entbrennen lassen. Entdecken Sie gegenseitig das Feuer in sich und fachen Sie es einfach an.

Alice O. Howell



Im Team gewinnt jeder: Teamcoaching

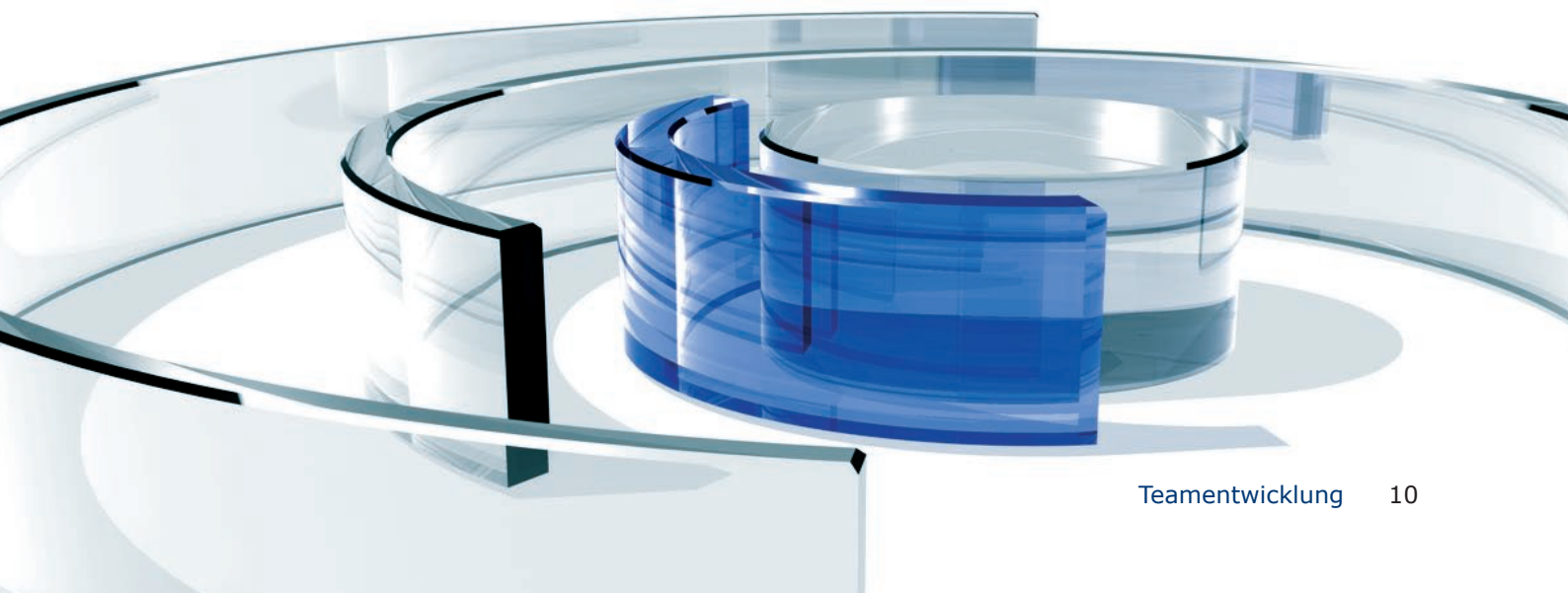
Inhalte:

Teil 1: Sofortmaßnahmen im Verkauf

- ⇒ Wir und die Anderen – Kundenorientierung als Sofortmaßnahme im Verkauf
- ⇒ Einfach mitreißend! – die Mechanismen der gegenseitigen Motivation: Stimmungsmache
- ⇒ Einzel oder gemeinsam? – Rollen, die ein Team erfolgreich machen

Teil 2: Das Team in Aktion

- ⇒ Konflikte und Ängste – Befindlichkeiten erkennen, benennen und lösen
- ⇒ Wie bin ich wirklich? – Das Teammitglied im Focus von Selbstbild und Fremdeinschätzung
- ⇒ Stationen der Teamentwicklung – Schritt für Schritt zum Superteam!



Innovatives Verkaufen

Sie fragen sich, warum Sie trotz hervorragender fachlicher und verkäuferischer Kompetenz dennoch im Kundengespräch nicht das Optimum erreichen?

Ganz einfach: Ohne psychologische Tools stehen Sie hinten an.

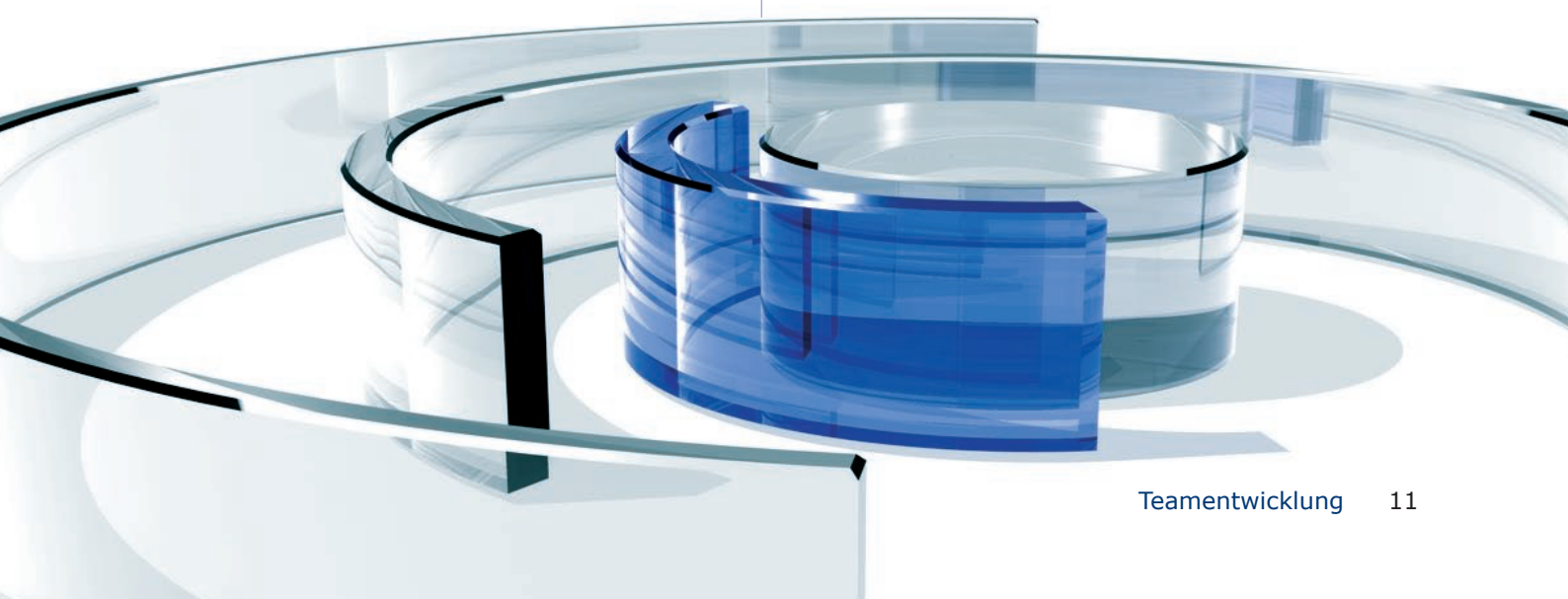
Hier helfen wir Ihnen weiter. Wir analysieren Ihre Verhaltensstrategien und optimieren sie nach Ihren Wünschen und zu Ihren Gunsten.

Unsere Seminare sind wie für Sie gemacht, wenn ...

- Sie zwar viele Verkaufstrainings gemacht haben, aber diese nicht auf Sie und Ihre Bedürfnisse maßgeschneidert waren
- Sie die Kraft der Verkaufsrhetorik zu Ihrer Kraft machen wollen
- Mehr über sich und Ihre Denkstrukturen und die anderer Menschen erfahren wollen
- Sie Ihre Probleme erkennen und selber lösen wollen
- Sie wissen wollen, wie Sie schnell, effizient und empathisch einen für beide Seiten gewinnbringenden Erfolg erzielen können
- Kein „Handwerker“ sondern ein „Mundwerker“ sind und beispielsweise in Verkauf, Führung und Management arbeiten

Wichtig ist, dass man nicht aufhört, zu fragen. Neugier hat ihren eigenen Seinsgrund. Man kann nicht anders, als die Geheimnisse von Ewigkeit, Leben oder die wunderbare Struktur der Wirklichkeit ehrfurchtsvoll zu bestaunen. Es genügt, wenn man versucht, an jedem Tag lediglich ein wenig von diesem Geheimnis zu erfassen. Diese heilige Neugier soll man nie verlieren.

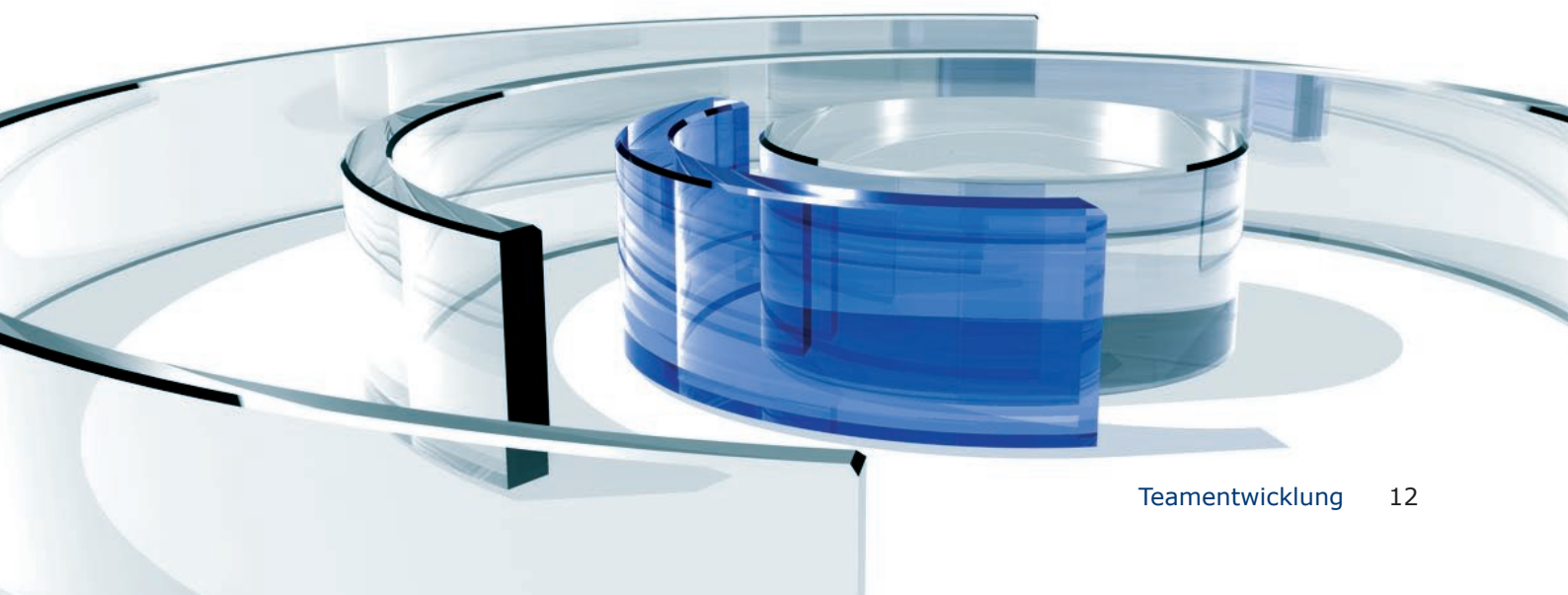
Albert Einstein



Innovatives Verkaufen

Entdecken Sie in unserem Seminar einen Zauber-
kasten von Techniken, Methoden und Strategien
und erhalten Sie dieses Wissen und meisterhafte
Können in Form von lehr- und lernbaren Möglich-
keiten vermittelt. Sie erreichen eine Kompetenz,
mit der Sie Verhalten schnell und nachhaltig ver-
ändern können.

Ergänzen Sie Ihre Verkaufskompetenz und lernen
Sie die andere Seite der Medaille kennen: Die Sei-
te der Sinne, der Sinnlichkeit, der Wahrnehmung
und der Psychologischen Rhetorik. Nutzen Sie so
Ihr ganzes Potenzial! Erreichen Sie eine neue Kom-
petenz im Wandel des Marktes, indem Sie Beraten
und Verkaufen auf einem höheren Level kennen
lernen.



Präsentationstraining

- ⇒ Ist es für Sie erfolgsrelevant, Ihr Wissen bei Symposien, Verkaufsgesprächen, Konferenzen, Team-Meetings und Vorträgen optimal zu präsentieren?
- ⇒ Möchten Sie Ihre Rhetorik, Ihre Körpersprache und Ihre Argumentationstechniken verbessern, sowie sofort greifende „Anti-Stress-Methoden“ kennenlernen?
- ⇒ Sind Selbstsicherheit, Überzeugung und Authentizität Ihr Ziel?

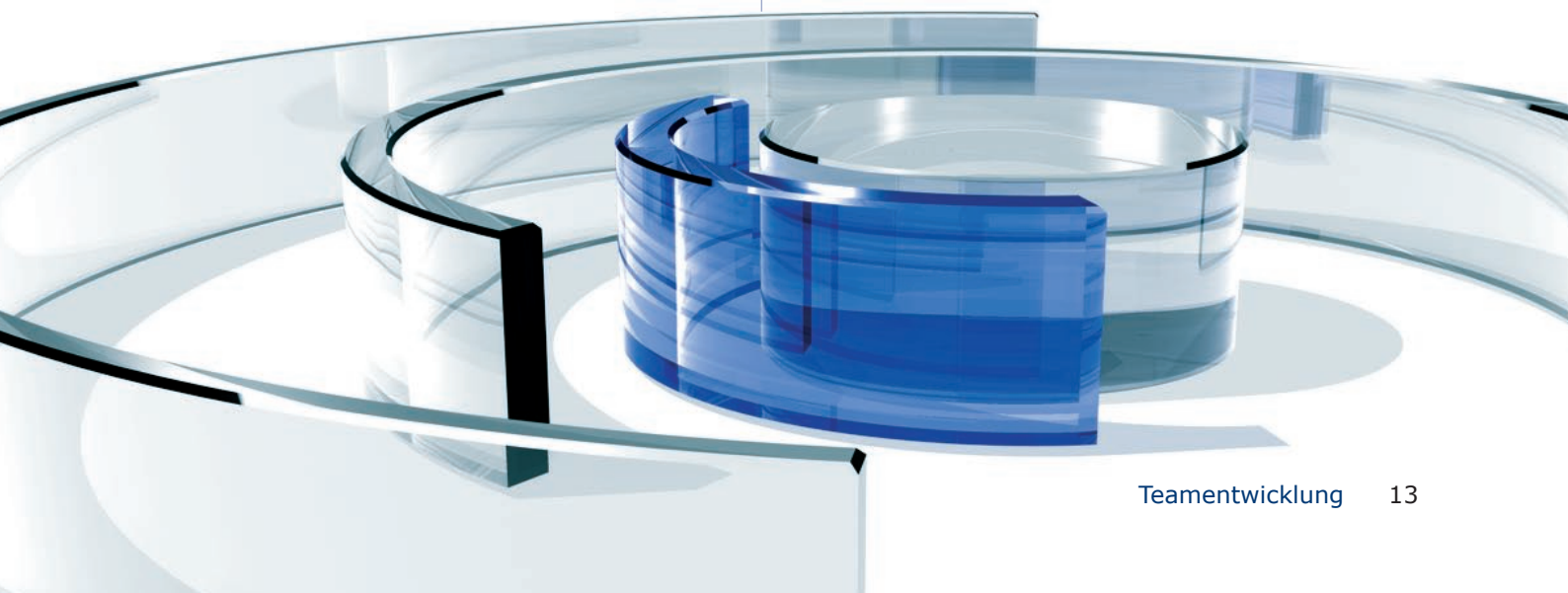
Dann ist unser Präsentationstraining genau das Richtige für Sie!

Wir trainieren:

- ⇒ Wirkungsvolle Gliederung: Zielsetzung und Zeitplan von Präsentationen
- ⇒ Worst-Case-Situationen: Präsentieren unter erschwerten Bedingungen (Einwände, Angriffe, Pannen)
- ⇒ Psychologische Backgrounds und visuelle Argumentation: praxisbezogene Publikumsinteraktionen
- ⇒ Handhabung professioneller Präsentationsmedien, auf Wunsch auch am Beispiel eigener Inhalte

Der Redner muß nicht bloß so sprechen,
dass man ihn verstehen kann,
sondern er muß dafür sorgen, dass man ihn
schlechterdings verstehen muß.

Quintilian



Kernkompetenz Projektmanagement

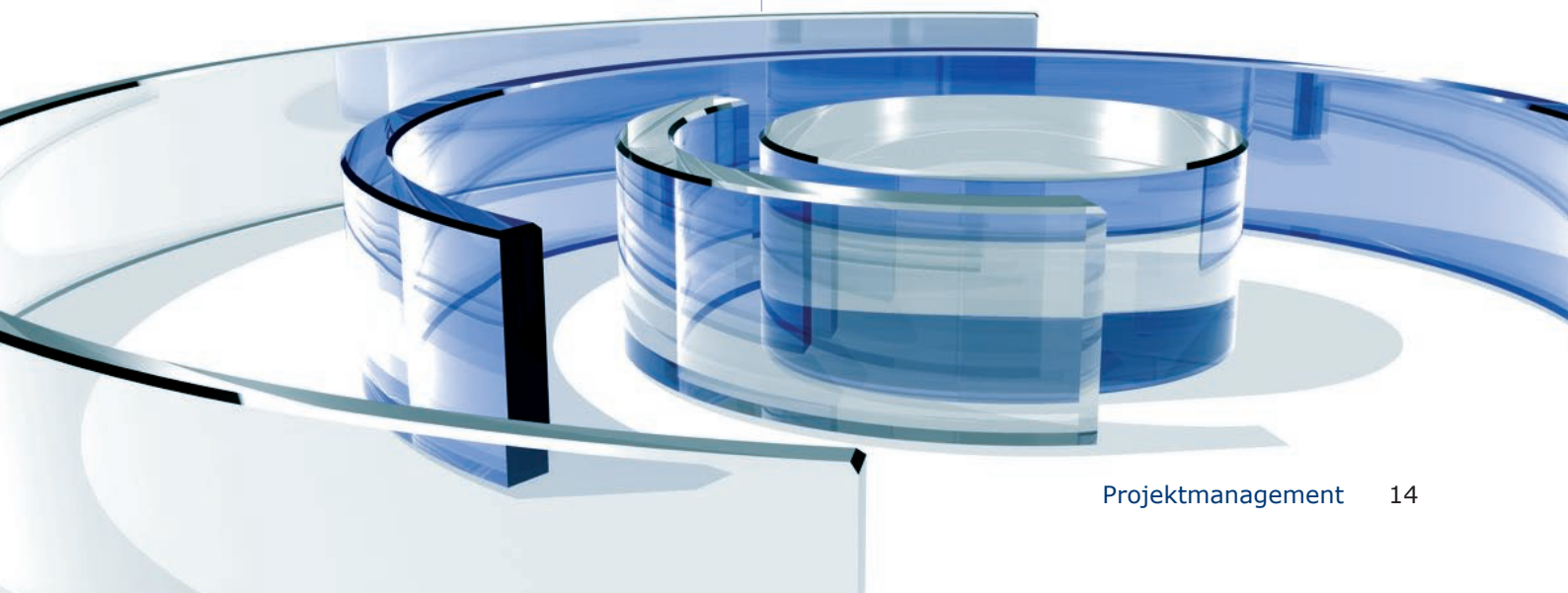
Sie wünschen ...

- ⇨ Unterstützung bei Zielfindung, Konzept und Umsetzung?
- ⇨ praxistaugliche, kostenbewusste und ISO-taugliche Lösungen?
- ⇨ flexible Partner mit einem naturwissenschaftlichen, medizinisch-pharmazeutischen, verkaufs- und kundenorientierten Background?

Wir ...

- ⇨ verwirklichen Ihre kühnsten Ideen mit Ihnen – zielgerichtet, kreativ und budgetgenau
- ⇨ organisieren Ihre Verkaufsförderungsveranstaltungen – schnell, teamfähig und unter Beachtung Ihrer Unternehmenskultur
- ⇨ koordinieren Ihren Erfolg – menschlich, offen, zuverlässig

Ein Netz zu knüpfen ist besser,
als um Fisch zu beten.
Chinesisches Sprichwort



Die LavenSeminare GmbH

Die LavenSeminare GmbH ist ein Dienstleistungsunternehmen mit dem Schwerpunkt Health Coaching. Primäres Unternehmensziel ist, im Gesundheitssektor arbeitende Menschen erfolgreich zu machen.

Unsere Kernkompetenzen:

- Gesundheitskommunikation
- Teamentwicklung
- Projektmanagement

Unser Motto:

- Wir trainieren Ihren Erfolg

Unsere Leistung:

- ca. 10.000 Teilnehmer pro Jahr

Unsere Kunden sind:

- Börsennotierte Unternehmen
- Fachpresse
- Körperschaften des öffentlichen Rechts
- Verbände
- Einzelhandel
- Führungskräfte und Nachwuchsmanagement

Auf Nachfrage nennen wir Ihnen Referenzkunden aus Ihrem Bereich.

