

GEHIRNFLÜSTERER

DANIEL JAWORSKI

Weltrekordler, Coach, Trainer, Speaker

7 Elemente für 30ig Sekunden

beträgt die durchschnittliche Zeitdauer, für die sich Ihr Kurzzeitgedächtnis, 7 Elemente aus einer Folge von Ziffern merken kann.

Was glauben Sie, wie viele Elemente einer Folge von Ziffern ich mir länger als 30 Sekunden merken kann?

- A) 920 Ziffern
- B) 2.900 Ziffern
- E) 9.200 Ziffern



IMPROVE YOUR BRAIN

Verbessern Sie
Ihr Gedächtnis

Bleiben Sie dran...

Natürlich werde ich Sie nicht lange auf die Folter spannen und Ihnen gleich die richtige Antwort geben. Doch gestatten Sie mir zunächst eine weitere Frage:

Sind Sie bereit, mir sieben Minuten Ihrer Lebenszeit zu schenken?

Dann erfahren Sie, warum immer mehr Unternehmen in ein Gedächtnistraining und somit in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden investieren und dadurch Ihren Umsatz maximieren.

Vielen Dank für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen und Ihre Zeit.

Ich weiß das sehr zu schätzen und werde Sie und die Antwort zur richtigen Lösung nicht vergessen. Versprochen.

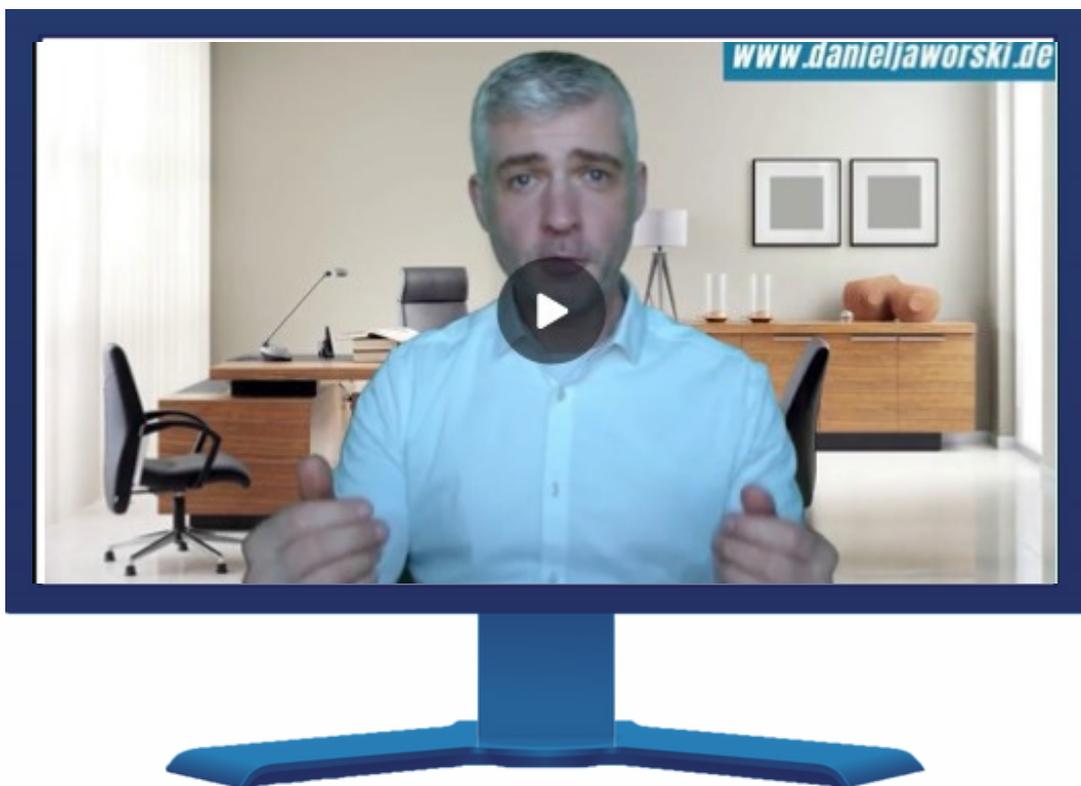
Springen Sie bitte jetzt zur nächsten Seite und erfahren Sie, warum ein gutes Gedächtnis in Ihrer Branche unbezahlbar ist.



“

Ein brillantes Gedächtnis kann in vielen Branchen von unschätzbarem Vorteil sein.

Ich lade Sie herzlich ein!
Testen Sie mein Gedächtnistraining
Ganz ohne Risiko und garantiert kostenlos.



Klick auf den Pfeil, um zum Video zu kommen

**Die Nebenwirkungen werden
Ihnen gefallen!**

Ihr Gehirn wird sie zum Staunen bringen.

Vertrauensvolle Kundenbeziehungen pflegen

Höhere Effizienz: Wichtige oder besondere Ereignisse des Kunden werden parallel zu den vertragsrelevanten Daten im Gehirn abgespeichert. Wenn diese im weiteren Gesprächsverlauf wieder eingebunden werden, verbessert dies nachhaltig die Kommunikation im Verkaufsprozess. Ein Verkaufsabschluss wird wahrscheinlicher.

Professionalität und Glaubwürdigkeit fördern

Erhöhte Professionalität und Glaubwürdigkeit: Wenn ein Berater, Verkäufer oder Versicherungsprofi sich an wichtige Details aus vorangegangenen Gesprächen erinnert, fühlt sich der Kunde verstanden und gehört. Das wiederum stärkt das Vertrauen zum Beratenden, dessen Leistungsangebot und dem Unternehmen.



Ein brillantes Gedächtnis kann insbesondere in der Versicherungsbranche und im Vertrieb von unschätzbarem Wert sein.

Warum Gedächtnisleistungen und Abschlussquoten korrelieren

Eine Studie aus dem Jahr 2016 fand heraus, dass Versicherungs-Berater, die regelmäßig ihr Gedächtnis trainieren, höhere Abschlussraten erzielen als solche, die es nicht taten.

3 Gründe, warum ein gezieltes Gedächtnis-Training auf Ihren Umsatzerfolg einzahlt

Besseres Kundenverständnis: Eine gute Erinnerungsleistung hilft Kundenpräferenzen und Bedürfnisse besser zu verstehen und sich an Details zu erinnern, die bei späteren Interaktionen nützlich sein können.



“

**Die Stellschraube
Ihres Umsatz-
Erfolges liegt in
Ihrem Kopf.**

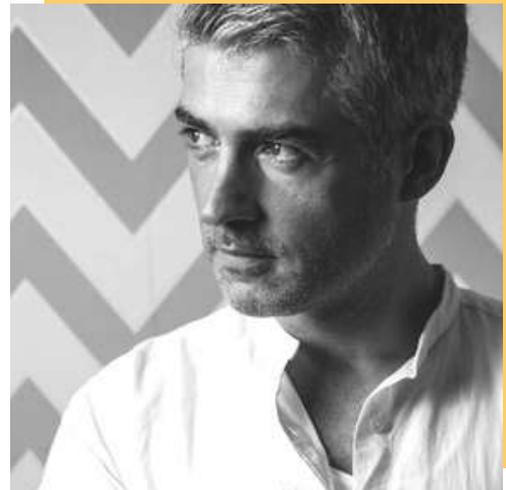
DANIEL JAWORSKI

ERFOLGSFAKTOR GEDÄCHTNISLEISTUNG

Warum immer mehr Unternehmen in Gedächtnistraining investieren:

Herausragende Unternehmen erkennen die Bedeutung eines guten Gedächtnisses für ihre Mitarbeitenden und investieren daher in ein Gedächtnistraining.

Denn produktive und stressresistente Mitarbeitende sind erfolgreicher, was zu einer höheren Arbeitszufriedenheit auf beiden Seiten führt.



“

Möchten
Sie die Arbeits-
zufriedenheit
Ihrer
Mitarbeitenden
maximieren?

Wer aktiv dafür sorgt, dass seine Mitarbeitenden resilienter werden, betreibt ein aktives Gesundheitsmanagement.

Das führt zu mehr Arbeitszufriedenheit auf beiden Seiten - Ihr Mitbewerb kann sich ab sofort warm anziehen.

Denn Menschen wollen verstanden werden, damit sie vertrauen können. Und nur das lässt sie kaufen. Von Mensch zu Mensch.



LEIBNIZ
KOLLEG HANNOVER

Die Bewertungen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen zu den Inhalten der Seminare, dem Aufbau der Veranstaltung und Ihren rhetorischen Fähigkeiten war immer zu unserer vollsten Zufriedenheit.

JUDITH MÜLLER

Inhaberin



GEDÄCHTNIS ERHÖHEN | UMSATZ MAXIMIEREN

Das Vertriebsgedächtnis



Wie Sie Ihre Abschlussquote um 60% erhöhen können



Die wichtigste Fertigkeit eines Vertriebs-Profis ist die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und darauf einzugehen.

Ein erfolgreicher Verkauf hängt davon ab, dass Ihr Vertriebsprofi die Bedürfnisse des Kunden genau versteht und ihm ein passendes Produkt anbieten kann.

Dazu muss Ihr Vertriebsberater über ein breites Wissen zu den Produkten und der aktuellen Marktsituation verfügen.

JAHRZEHNTELANGE VERTRIEBSERFAHRUNG

Das unterscheidet den Vertriebsprofi vom Möchtegern-Closer:

Ein brillanter Vertriebler geht empathisch auf die Bedürfnisse seines Kunden ein.

Zusätzlich verfügt er über eine Portion verkaufpsychologisches Wissen.

Seine hohe Kommunikationsfähigkeit ist ebenfalls ein wichtiger Faktor, um den Kunden sicher zum Kaufabschluss zu führen.



“

Mit meinen Merktechniken skalieren Sie Ihre Vertriebs-Gehirne und Ihren nächsten Quartals-Umsatz.

Ein brillantes Gedächtnis und jahrelange Vertriebserfahrung

sind die wichtigsten Schlüsselfaktoren für hohe Abschlussquoten und Umsätze.

Junge Vertriebskräfte verfügen jedoch noch nicht über eine lange Lebens- und Vertriebserfahrung.

Ein Gedächtnistraining aus verschiedenen Merktechniken schafft hier Abhilfe und sorgt für den Ausgleich.

BUSINESS-GEDÄCHTNISTRAINING



WENN SIE,

- die Namen Ihrer Kunden oder Mitarbeiter häufig verwechseln oder vergessen
- oder die Namen falsch aussprechen und schlimmstenfalls sogar vertauschen
- unterschiedliche Kunden-Bedürfnisse durcheinanderbringen
- oder sich nicht mehr an feine aber relevante Informationen erinnern können

DANN IST IHR GEHIRN

vermutlich gestresst und weigert sich weitere Informationen langfristig abzuspeichern.

DIE RICHTIGE MERKTECHNIK

- sorgt bereits nach wenigen Trainingsminuten
- für eine großartige Erinnerungsleistung
- zu komplexen Sachverhalten, langen Reden oder Umsatzzahlen

“

Wer beruflich erfolgreich sein will, muss viele Informationen stets parat haben.

Das Business-Gedächtnistraining widmet sich speziell den individuellen Anforderungen in Ihrem Job und richtet sich nach Ihrem Bedarf.

Dank praktischer Übungen und der richtigen Technik merken Sie sich alles, was in Ihrem Beruf wichtig ist!





CHRISTIAN HOLZHAUSEN

Sehr beeindruckend, was ein Mensch mit seinem Hochleistungsrechner "Gehirn" so alles erreichen kann. Du möchtest dein Gehirn effektiver einsetzen? Dann schau dir die Webinare von Daniel Jaworski an.

CHRISTIAN HOLZHAUSEN

Unternehmer

PRÜFUNGSVORBEREITUNG

NACHWUCHSKRÄFTE FÖRDERN

NEXT LEVEL



SOUVERÄN ZU GUTEN NOTEN

- Die Furcht vor schlechten Noten ist bei Ihren Auszubildenden groß?
- Ihre Dual-Studenten haben Angst, dass Sie im Studium nicht mehr hinterherkommen?
- Sie würden ihnen gerne die Prüfungsangst nehmen, wissen aber nicht wie?

FREI VON PRÜFUNGSANGST UND STRESS

- Informationen auch in mental stressigen Situationen abrufen
- Prüfungsangst durch Motivation und Sicherheit minimieren
- Zahlen, Daten und Fakten aus den Gedächtnispalästen sofort abrufen



FÖRDERN SIE IHRE NACHWUCHSKRÄFTE

Und werden Sie damit zum begehrtesten Arbeitgeber in Ihrer Branche.



Ihr Gehirn mag's gern effektiv und effizient. Und Sie?

Beeilen Sie sich:

Lassen Sie uns keine Lebenszeit verschwenden, reden wir miteinander.

Jetzt anrufen:



0157 5102 4137

LIEBER FRÜHER ALS ZU SPÄT

Prüfungsangst, Lernblockaden und schlechte Noten sind so was von Vorgestern.

Mit den richtigen Lernmethoden und Merktechniken, lasse ich Ihre Auszubildenden und Dual-Studenten zur Höchstform auflaufen.

Das fällt auch positiv auf Sie als Ausbildungsbetrieb zurück.

Wer sich seine besten Fachkräfte selbst heranzieht, muss sich vor keinem Mangel fürchten.





**Deutsches
Rotes
Kreuz**

Die Schülerinnen und Schüler bewerten sowohl die Unterrichtsgestaltung als auch die Inhalte positiv. Sie profitieren bei der Vorbereitung auf die Abschlussprüfung von Ihrem Unterricht und können das Erlernete gut anwenden.

Christoph Tögel

Schulleitung

Die Antwort lautet C - 9.200 Ziffern

Wetten, dass sich Ihre Auszubildenden und Studenten - nach einem Vier-Stunden-Training mit mir - an mehr prüfungsrelevante Inhalte erinnern können, als nach einem 6-wöchigen Prüfungsvorbereitungskurs an einem Lerninstitut?



Haben Sie es bemerkt?

Dass ich Ihnen gerade die Antwort auf meine Frage von Seite 1 gegeben habe? In einem meiner Weltrekorde habe ich 9.200 Nachkommastellen der Zahl Pi innerhalb von 6 Stunden aufgezählt. Und jetzt mal Hand aufs Herz - es bleibt ja unter uns...

Wie lautete meine zweite Frage?

"Sind Sie bereit, mir sieben Minuten Ihrer Lebenszeit zu schenken?" Haben Sie es gewusst? Ohne zu scrollen? Respekt!

Sind die Gehirne Ihrer Teams und Azubis auch so fit?

Wenn da noch deutlich Luft nach oben ist, sollten wir uns kennenlernen. Wie wäre es mit einem unterhaltsamen Einstieg ins Gedächtnistraining? Sie können mich auch für einen Fachvortrag buchen.

MINDCALL

DANIEL JAWORSKI

Die offizielle Abkürzung für Ihr Erfolgsgespräch

*Sie sind
eingeladen!*



Kalender



Kontakt



Scan Me

Unser Gehirn

lernt durch
Wiederholungen
und dadurch entstehen

Netzwerke

Neuronale. Und unsere
Gehirndatenbank wächst.



À pro pos

Sind wir schon auf einem
Ihrer favorisierten Lieblings-

Netzwerke

miteinander verbunden? Na
dann aber jetzt:



LASSEN SIE UNS KONTAKT KNÜPFEN

Klicken Sie jetzt einfach auf Ihr Wunsch-Icon



IMPRESSUM

Texte:

© Copyright

Daniel Jaworski

Bilder:

Eigene Aufnahmen &

Pixabay

gemäß Lizenz Vereinbarung

Umschlaggestaltung:

© Copyright

Daniel Jaworski

Herausgeber:

Gedächtnistraining &

Merktechniken

Daniel Jaworski

Hinter der Brücke 35

34134 Kassel

www.danieljaworski.de

info@danieljaworski.de