

Harald Leng

Harald Leng, Top-Experte und Redner für Organisationsentwicklung, Vertrieb und Personalentwicklung, hat einen Erfahrungsschatz aus über 40 Jahren Vertriebs- und Führungserfahrung sowie 35 Jahre als Führungskraft in Mittelstandsunternehmen und der Großindustrie. Harald Leng hat ein Studium der Betriebswirtschaftslehre, als Psychologischer Berater und Wirtschaftsmediator. Er ist ebenfalls Autor der Bücher "Ermutigung - Wege zur emotionalen Freiheit" und "Unser Gehirn, das Tor zum kollektiven Bewusstsein". Menschen und Unternehmen zu ermutigen ist für ihn pure Leidenschaft und es treibt ihn Tag für Tag aufs Neue an - Unternehmen zu stärken, erfolgreich zu machen und sie in ihr volles Potential zu bringen. Der Mensch ist dabei stets der Erfolgsfaktor. Hier gilt es die persönlichen Stärken zu stärken, Schwächen zu managen und Potenzial gezielt zu entfalten. Mit dem von ihm entwickelten Tool "Spiegelanalyse" deckt er Spannungsfelder im Unternehmen auf und führt diese im Team zu einer Lösung. Er begleitet Change-Prozesse mit seiner Erfahrung und unterstützt diese bei der Umsetzung. In seinen Workshops, Seminaren und Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit einem großen Erfahrungsschatz aus der Praxis für die Praxis, wenn es um Führung geht sowie Veränderungsprozesse....

„Road to success - Erfolgreiche Kommunikation für Führungskräfte“

Themen

Der BeziehungsCode - Verstehen, wie Kommunikation funktioniert

- Welche Bedingungen meine Sozialisation geprägt haben und was das mit meiner heutigen Persönlichkeit zu tun hat
- Was ich tun kann, um meine Persönlichkeit beziehungsfähiger zu gestalten, um erfolgreiche zu agieren

Erfolgsfaktor Vertrauen - Das Geheimnis erfolgreicher Führungskräfte!

- Warum Funktionale Macht vergänglich ist
- Welche Faktoren die Qualität der Führung messbar machen
- Wie Sie Ihre Persönlichkeit als Führungsinstrument wirkungsvoll einsetzen

Verkaufen ohne zu verkaufen - Die neue Art des Verkaufens, „Beziehungen gestalten“.

- Wie Sie vom Verkäufer zum Beziehungsgestalter werden und Kunden gewinnen
- Wie Sie lernen Kundenbeziehungen in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung aufzubauen

Erfolgsfaktor Mensch in Zeiten des online Vertriebs!

- Was die Hauptmerkmale erfolgreicher Verkäufer sind und was Sie davon lernen können
- Wie Sie sich im Zeitalter der Digitalisierung vom Wettbewerber abheben
- Warum das Unbewusste über Ihren Erfolg entscheidet und wie Sie darauf Einfluss nehmen

Road to success - Erfolgreiche Kommunikation für Führungskräfte

- Wie Sie mit einer spannungsfreien Gesprächsführung

Referenzen & Presse

Referenzen auf Anfrage

Verhandlungen zu Erfolg führen!

- Wie Sie lernen sich selbst und andere zu ermutigen

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

Impulsvortrag

Honorargruppe **F**

Tagessatz

Honorargruppe **F**

Reisekosten

Welzheim

Vortragssprachen



Free Call aus dem jeweiligen
Festnetz zu Ihren regionalen
Ansprechpartnern:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11