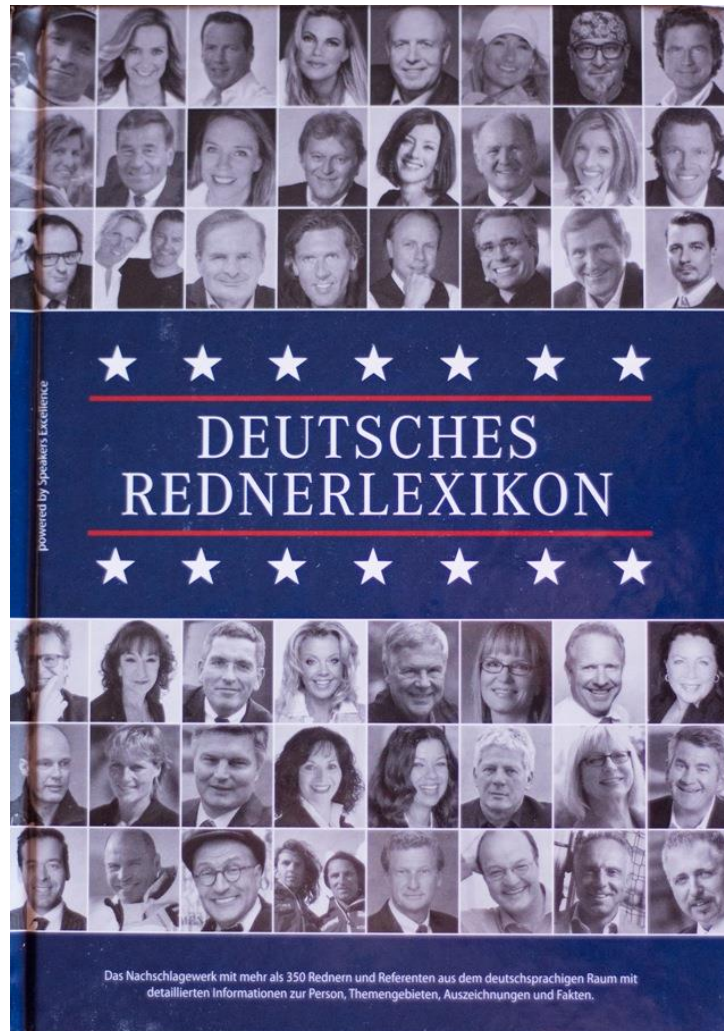


# Deutsches Rednerlexikon

<https://www.deutsches-rednerlexikon.de/redner/astrid-arens.html>



**Astrid Arens – The Voice in the world of business –**

**„Worte sind Magie – ich sehe was Du fühlst, denkst und wie Du handelst – mit Magie ist alles möglich“**

Sie ist ein Rebell, eine kreative, innovative (Sprach-) Perfektionistin, welche lange Jahre die Umsatzzahlen großer internationaler Weltkonzerne maßgeblich beeinflusste. Procter & Gamble, Porsche, Audi, diverse Banken und Versicherungen, um nur einige Unternehmen zu nennen, profitieren von der Expertise der studierten Marketing- und Neurowissenschaftlerin. Als Speaker und (Neuro-) Kommunikationsexpertin vereint Sie in einer unverwechselbaren explosiven Mischung das Beste aus der Welt der Überzeugungskunst, mit dem Wissen aus der aktuellen Hirnforschung, unterhaltsamem Entertainment und

Praxisnähe. Für sie sind Worte Magie und mit Magie ist alles möglich. Entzünde ein Feuerwerk der Neuronen und Du wirst Menschen begeistern und ihre Aufmerksamkeit haben. Emotionen sind unsere wahren Antriebsfedern. Charmant, dynamisch und mit viel Witz berät sie Manager, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeiter, Politiker, Vertriebsexperten, Vertriebsmitarbeiter und Unternehmen. Ihre Vorträge fordern auf zum Handeln, sind begeisternd, authentisch und praxisnah.

## **Themen**

### **The Closer – The art of deal**

Was kann die Wirtschaft von D. Trump, B. Obama und B. Clinton lernen, den Top Performern, der US Politelite?

Wie werden Worte, Metaphern, Redewendungen, Geschichten vom Gehirn aufgenommen, verarbeitet, gespeichert und vor allem welche Emotionen lösen sie aus.

Wie sieht die DNA Ihrer Persönlichkeit aus? Wie denken, fühlen und handeln Ihre Kunden, Mitarbeiter, Ihre Kollegen und Menschen aus Ihrem näheren Umfeld?

### **Explosiv: „the Brains law“ – Tick-Tack, so tickt unser Gehirn**

Was regt unser Gehirn an und was ignoriert es einfach? Der persönliche I-Code macht deutlich, wie wir ticken und was uns in Bewegung bringt. Neuromarketing und Neurokommunikation in Anwendung.

Wie treffen Menschen Entscheidungen? Was motiviert sie und was stößt sie eher ab? Emotionen unseres Navigationssystem.

Welche Rolle spielen Belohnungssysteme für uns und wann wird für uns ein Kauf als Gewinn und wann als Verlust gebucht?

### **Entlarvt: „The colour of trust“**

Warum sagen Menschen „ja“? Die Psychologie der Beeinflussung.

Wie reagieren die verschiedenen Persönlichkeitstypen und wie nehmen Sie ich kommunikativ richtigen Einfluss auf sie?

Welchen Grundprinzipien folgen Sie, was motiviert Sie und was stößt Sie eher ab?

Wie setzen Sie die Neurokommunikation, exzellentes Sprachtuning richtig ein, um einfach und leicht an Ihr Ziel zu kommen.