

Z

z u n k e r
S P E A K E R



KEYNOTE-SPEAKING
VORTRÄGE

Z

z u n k e r
S P E A K E R

THE VOICE



The Voice

RALF A. ZUNKER MAG. ART.



Der Initiator, der Erfolgspotenziale multidimensional aktiviert: In vielen Jahren intensiver Forschung, der Bühnen- und Trainertätigkeit entwickelte Ralf A. Zunker die transdisziplinäre Methode der Zunker-Matrix zur Persönlichkeitsentfaltung und zur Durchführung von Transformationsprozessen.

Neben seiner Studien ist Ralf A. Zunker mit allein 40 Jahren Bühnen-, 20 Jahren Fernseh-, Rundfunk- und Synchronerfahrung ein Mann der Tat. Er unterrichtet seit 28 Jahren, ist seit 16 Jahren Trainer und Dozent und verbindet komplexes Wissen mit außergewöhnlicher Erfahrung zu einem praxisorientierten Konzept.

Er arbeitete mit Größen wie:

Johannes Jopie Heesters, Samy Molcho, Günter Strack, Manfred Krug, Pit Krüger, Gunter Philipp, Angel Durand, Birgit Schrohwanke, Hannelore Elsner u. v. a



- Studium **Chemie, Mathematik, Physik** (TU Darmstadt)
- Studium **Psycholinguistik** (Goethe-Universität Ffm.)
- Studium **Psychoanalyse** bei Prof. Dr. Kutter, ehem. Vorsitzender der Psychoanalytischen Vereinigung
- Studium **Psychologie** bei Prof. Dr. Bayer
- **Zert. Hypnotiseur ABH**, aufgenommen im **American Board of Hypnotherapy**
- Studium der **Theater-, Film- und Fernsehwissenschaften** (Goethe-Universität Frankfurt)
- **Rhetorik-Studium** bei Prof. Dr. phil. Schlosser, Prof. Dr. phil. Frey und Dr. habil. phil. Varwig
- **Doktorand der Psycholinguistik**
- **Zert. NLP-Lehr-Trainer DVNLP**, Anthony Robbins, Bryan Tracy, Stephan Landsiedel, Carlos Salgado
- **Zert. NLP-Master-Practitioner INLPTA**, International NLP Trainer Association
- **Quantum Touch, Chin. Quantum-Methode I-IV**
- **Mental-Trainer**, A. Ackermann
- **Remote-Viewing CRV u. ERV**, A. Ackermann, G. Eckert
- **Systemisches Aufstellen**, S. Schneider, B. Hellinger
- **Zert. Reiki-Meister & -Lehrer** nach Dr. Mikao Usui, Ausbildung: Institut für Energetische Therapie BNH
- **Zert. Schauspieler, Sprecher und Regisseur**
- Ausbildungen bei Freiherr Sweder von dem Bussche-Hünnefeld, Eva Zeidler, Th. Morawietz, I. Corner
- **Staatliches Schauspieler-Examen Berlin**
- Arbeit für Theater, Funk & Fernsehen: **ZDF, SAT1, RTL, WDR, HR, SWR, BR**
- aufgenommen unter die **Top 100 Speakers Excellence**
- aufgenommen unter die **Top 100 Trainers Excellence** (Deutschland, Österreich, Schweiz)
- am 22.11.2005 vom **Trainer Competence Center** (München) auf **Platz 3 der kompetentesten Trainer** gewählt
- Mitglied der **German Speakers Association GSA**
- **Exklusiv Speaker** der TOP-Directions International TDI



VORTRÄGE

RHETORIK

Charisma	10
<i>Die Göttergabe</i>	
Kommunikation & Körpersprache	11
Die Magie charismatischer Präsentation	12
<i>Fesseln Sie Ihr Publikum</i>	
Einfluss mit Strategie	13
<i>Argument, Sachebene ... und weitere Irrtümer</i>	
Kommunikation ist der Schlüssel	14
Elegante und humoristische Gesprächsführung	15
<i>Schlagfertigkeit, Charme & Co.</i>	
ART-Ikulation	16
<i>Die Kunst zu reden!</i>	
Verhandlungspsychologie vom Feinsten	17
<i>Der mit dem Wort tanzt!</i>	

BUSINESS

Schließen sich Grenzwissenschaften, NLP & Co. mit der harten Wirtschaft aus?	20
Verkaufen Sie Emotionen!	22
<i>Verkaufen Sie keine Bohrmaschine</i>	
Führungskompetenz	23
<i>Vom Unternehmer zum Coach</i>	
Zukunft Empfehlungsmarketing	24
<i>Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten</i>	

PERSÖNLICHKEIT

Auch Manager dürfen träumen	28
Deine Vision – Dein Schicksal	29
Menschen scannen – Menschen erkennen <i>In kürzester Zeit alles über einen Menschen herausfinden</i>	30
Geschäfts-Beziehung – Herzens-Beziehung <i>Social Competence: der Schlüssel zum Menschen</i>	31
Krise = Chance	32

MENTALTECHNIK

Stress, Hektik, Burn-out und Co. <i>Stress, Ängste und Begrenzungen in wenigen Minuten selbst auflösen</i>	36
Versklavter Geist oder die Falle Verstand <i>Selig sind die geistig Armen</i>	37
Schweinehund?! Nein danke!	38
Intelligenz <i>Lernen Sie noch oder wissen Sie schon?</i>	39
Strategien der Top-Kreativen <i>Play – don't work</i>	40

BEWUSSTSEIN

Neurophysiologie und Quantenmechanik <i>Die Physik der Möglichkeiten</i>	44
Systemisches Business-Management <i>Der neue Weg, Unternehmen erfolgreicher zu führen</i>	45

Hier geht es um MITEINANDER!

Kommunikation ist der Schlüssel.

Menschen reden mit Menschen.

Menschen verhandeln mit Menschen.

Menschen machen Geschäfte mit Menschen.

Menschen vertrauen Menschen.

Die Göttergabe

CHARISMA

Kennen Sie diese Situation: Sie sind auf einer Vernissage umgeben von attraktiven und weniger attraktiven Menschen ... Plötzlich aber werden Sie von der Ausstrahlung eines Menschen gefesselt. Seine Anziehungskraft fasziniert Sie. Was hat dieser Mensch, was andere nicht haben?
CHARISMA.

**Charisma kann erworben werden.
Es ist jedem, der an seiner Persönlichkeit arbeitet,
zugänglich.**

Dieser Vortrag zeigt, welche Schritte entscheidend sind, um Ihre charismatischen Fähigkeiten zu entwickeln und Ihre Persönlichkeit zum Strahlen zu bringen.

INHALTE

- sicheres Auftreten, überzeugende Darstellung
- gekonnte Abwehr unfairer Zwischenrufe
- Stimmbildung, Sprechtechnik, Atemtechnik
- Was man tun kann, um zu wirken und andere für sich zu gewinnen.
- aus dem Erfahrungsschatz eines TOP-100-Speakers

KOMMUNIKATION UND KÖRPERSPRACHE

Die ersten Sekunden entscheiden, wenn es darum geht, sich ein primäres Bild von seinem Gegenüber zu machen und natürlich auch selbst einen grundlegenden Eindruck zu hinterlassen. Wer beruflich oder privat Erfolg haben will, muss nicht nur inhaltlich, sondern vielmehr durch sein Auftreten, das heißt durch Körpersprache, Betonung und Mimik überzeugen.

Durch Lesen der Körpersprache und professionelles Kalibrieren können Sie Menschen auf den ersten Blick richtig einschätzen. Sie erkennen sofort, welche Vorlieben Ihr Gesprächspartner hat, ob Ziele oder Problemlösungen in seinem Dasein im Vordergrund stehen, damit Sie ihn richtig ansprechen und sofort eine exzellente Kommunikation aufbauen können. In Verhandlungen und Diskussionen kommunizieren Sie dadurch von Beginn an richtig.

INHALTE

- Überzeugen durch Authentizität
- selbstsicheres und charismatisches Auftreten
- Ihre persönlichen körpersprachlichen Wirkungsmittel: Haltung, Gestik, Mimik, Blickkontakt, Stimme und Habitus
- Wie Sie durch wertvolle Kinesik Ihren und den Zustand Ihres Gegenübers positiv beeinflussen können.
- Was man tun kann, um zu wirken und andere für sich zu gewinnen.
- Körpersprache erkennen, verstehen, einsetzen
- Gesprächsziele mit Leichtigkeit und Spaß erreichen, da Sie genau wissen, mit wem Sie es zu tun haben.
- Kunden sofort „lesen“ und richtig einschätzen
- aus dem Erfahrungsschatz eines TOP-100-Speakers

40 Jahre Bühnen-, Film- und Fernseh-Erfahrung machen Ralf A. Zunker zu einem Mann der Praxis. Er vermittelt Ihnen wertvolle neue Einsichten aus der Sicht des Schauspielers, des Regisseurs, des Excellent-Speakers und vor allem des Menschen.

DIE MAGIE CHARISMATISCHER PRÄSENTATION

„Wenn ich einmal alles abgeben müsste und nur einen Besitz behalten dürfte, ich würde die Kraft der Rede wählen, denn mit ihrer Hilfe hätte ich bald alles andere zurückgewonnen.“

Daniel Webster

Fesseln Sie Ihr Publikum

- Es genügt nicht, Recht zu haben; man muss das Recht auch darstellen können.
- Es genügt nicht, eine gute Produktidee zu haben; man muss auch die Finanziere überzeugen.
- Die beste Ware zu haben nützt nichts; sie verkauft sich erst, wenn der Käufer überzeugt ist.

Mit über 3 000 Seminar- und Vortragsstunden pro Jahr ist Ralf A. Zunker einer der bühnenaktivsten Trainer Europas. Lernen Sie aus seinem Erfahrungsschatz!

INHALTE

- die überzeugende Präsentator-Persönlichkeit
- selbstsicheres und charismatisches Auftreten
- Haltung, Gestik, Mimik, Blickkontakt, Stimme, Sprache und Habitus
- die innovative 9-Punkte-Technik aus den USA
- Visualisierung durch Sprachbilder und Metaphern
- so sprechen, dass andere Sie mit ihren Herzen sehen
- positive Emotionen beim anderen entfachen
- wirkungsvolle Betonung der Schauspiel-Profis
- charismatische Präsentationsstruktur, die überzeugt

Ziel ist es, die Sicherheit, die Überzeugung und die wertvolle Souveränität zu erhalten, um selbst vor sehr großen Gruppen besonders wirkungsvoll zu sprechen und aufzutreten.

Argument, Sachebene ... und weitere Irrtümer

EINFLUSS MIT STRATEGIE

Alle Probleme des menschlichen Daseins lassen sich auf wenige grundlegende Prinzipien zurückführen.

Wenn wir diese beachten, wird Kommunikation sehr einfach und wirkungsvoll. Nur allzu oft wird in geradezu fataler Weise gegen die augenscheinlichsten Bedürfnisse menschlichen Mit-einanders verstoßen.

Dieser Vortrag macht die Kluft zwischen Rhetorik-Theorie und Lebens-Wirklichkeit deutlich und räumt mit lange gehegten Kommunikations-Irrtümern auf:

Das beste Argument siegt?

Falsch.

Ich kann einen Menschen überzeugen?

Falsch.

Wer fragt, der führt?

Falsch.

INHALTE

- das Grundmodell der Kommunikation
- die Sprachmuster des Vertrauens und der Überzeugung
- So überzeugt sich Ihr Gegenüber selbst.
- Motion = Emotion: Metaphern als Schlüssel zum Gesprächserfolg
- Wie Sie Ihren Gesprächspartner berühren.
- Nutzen aus Sicht des Kunden
- die hohe Schule der Werte-Kommunikation
- die Sprachmuster der Spitzenkommunikatoren

KOMMUNIKATION IST DER SCHLÜSSEL!

Menschen reden mit Menschen.
Menschen verhandeln mit Menschen.
Menschen machen Geschäfte mit Menschen.
Menschen vertrauen Menschen.

Wäre dem nicht so, dann hätten wir längst Einkaufs- und Verkaufscouter, die alle miteinander verbunden sind, um die günstigsten Konditionen zu finden.

Zum Glück ist das nicht so.

INHALTE

- die neuesten Erkenntnisse der Kommunikations-Psychologie
- die Sprachmuster der Spitzenkommunikatoren
- das Gegenüber gekonnt abholen und
- miteinander gewinnende Wege beschreiten
- So sprechen, dass Ihr Gegenüber mit dem Herzen hört!

Es sind immer Menschen, die für ein Produkt, eine Dienstleistung, ein Konzept oder eine Idee stehen.

Deshalb: Je hochwertiger unsere Fähigkeit zur Kommunikation ist, desto leichter kommen wir mit anderen in Verbindung. Ohne uns Menschen geht es nicht.

*Wir können Genies sein.
Wenn andere Menschen uns keine Türen öffnen,
landen wir im Armenhaus der Geschichte.*

Schlagfertigkeit, Charme & Co.

ELEGANTE & HUMORISTISCHE GESPRÄCHSFÜHRUNG

Schnelles und elegantes Parieren

Plötzlich ist es da ... das Gefühl, jetzt müsste ich etwas Bestimmtes erwidern. Ein Satz, der kurz und knapp die Situation klärt, sie entspannt und das Gespräch, das Seminar, den Vortrag wieder in eine konstruktive Bahn lenkt. Doch dieser dringend benötigte Satz will Ihnen nicht einfallen. Schon ein paar Minuten später wissen Sie ganz genau, was Sie hätten sagen sollen ... !

Kritische und heikle Situationen zu meistern und sich gegen unfaire Angriffe wehren zu können, sind die Themen dieses Vortrags.

INHALTE

- das Ende eigener Betroffenheit
- Neuverständnis der Gesprächssituation
- Körpersprache verstehen und einsetzen
- **Ausgewählte Gesprächstechniken kennenlernen:**
- S.I.H.R. – Dolmetscher-Technik – Königs-Technik – Fettnäpfchen-Technik – Bumerang-Technik – Gentleman-Technik
- Kommunikationsstörungen erkennen und handhaben
- Flexibilität und Verhaltenskompetenz steigern

Diese Keynote zeigt Techniken auf, um auch in schwierigen Gesprächssituationen die Gesprächsinitiative zu behalten. Sie erkennen, wie Sie sprachliche Angriffe mit überraschenden, treffenden Antworten parieren können. Sie erfahren, wie Sie mit Ihrer Kommunikation in ungewohnt humorvoller oder liebenswert-frecher Art auf Gesprächssituationen reagieren und Verhandlungen erfolgreich führen.

Nicht immer gewinnt das beste Argument, sondern oft gilt: Humor siegt!

Die Kunst zu reden!

ART-IKULATION

Stimmbildung, Sprechtechnik, Atemtechnik

Kennen Sie Menschen, deren warme angenehme Stimme sanft aber kraftvoll den ganzen Raum einzunehmen scheint? Ihr melodioses Timbre und ihre gewinnende, klare Aussprache machen jedes Zuhören zu einem Genuss! Diese Göttergabe kann man lernen! Entwickelt ein Mensch eine sichere, selbstbewusste und kraftvolle Stimme, dann gleicht sich auch sein Verhalten unbewusst an. Dieser Vortrag zeigt Ihnen, welche phantastische Wirkung positive, gezielte Sprache auf Sie selbst und auf Ihre Umgebung ausübt. Er führt Sie ein in Techniken, mit denen auch Sie die Sicherheit, die Überzeugung und die wertvolle Souveränität gewinnen, um selbst vor sehr großen Gruppen besonders wirkungsvoll zu sprechen und aufzutreten.

INHALTE

- wirkungsvolle Atemtechnik
- volles Timbre
- Stimm-Modulation der Gewinner
- Emotionen und Kraft Ihrer Stimme entstehen lassen
- So hängen Menschen an Ihren Lippen.
- wirkungsvolle Pausentechnik
- Enter-Trainment mit Boulevard-Techniken

Moderne innovative Methoden des Stimmtrainings ebenso wie klassische und in langjähriger Schauspieltradition bewährte Techniken ermöglichen effektives Üben für schnelle Ergebnisse. Ziel ist, die eigene Stimme erfolgreicher, überzeugender, effektiver, charmanter, klarer einsetzen zu können.

Wer in der Öffentlichkeit steht, Führungsverantwortung als Geschäftsführer oder Unternehmer, als Abteilungs- oder Teamleiter hat, wer viel persönlichen Kundenkontakt pflegt und noch erfolgreicher verkaufen will, findet hier den richtigen Zugang zu seiner Stimme als „Instrument des Erfolgs“.

Der mit dem Wort tanzt

VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE VOM FEINSTEN

Das klügste Argument versagt, wenn Ihr Gesprächspartner es nicht annimmt!

Da nur durchschnittlich sieben Prozent unserer Argumente unsere Mitmenschen, Kunden oder Verhandlungspartner wirklich erreichen, sind heute subtilere Techniken gefragt. Ihr Gegenüber widerspricht vielleicht Ihnen, aber selten sich selbst!

Lassen Sie sich einführen in die neuesten internationalen Erkenntnisse auf dem Gebiet der Verhandlungs- und Verkaufspsychologie. Erfahren Sie von Techniken, die bisher im kleinen Kreis der „Unterhändler“ gehütet wurden.

INHALTE

- gewinnender Umgang mit schwierigen Gesprächs- und Verhandlungspartnern
- der Tanz der Kommunikation
- Aikido der Einflussnahme
- Balance zwischen Verständnis, Forderungen, Fragen und Argumenten

Sie lernen, wie man einen Gesprächspartner richtig wahrnimmt, sich auf ihn einzuschwingt, ergebnis- und kundenorientiert kommuniziert, damit ein erfolgreiches Ergebnis für beide Seiten erreicht werden kann. Gekonnt aufgebauter Rapport und wirkungsvoll eingesetzte Körpersprache tragen außerdem dazu bei, um schließlich mit den Energien eines gelungenen Gespräches zu jonglieren.

Dieser Vortrag wirkt in jedem Fall:

- Besuchen Sie ihn nicht, wird Ihnen immer etwas fehlen. Sie wissen jedoch nicht was.
- Besuchen Sie ihn, werden Sie Gespräche nie mehr so führen wie bisher.

Hier geht es um POSITIONIERUNG.

Strategisches Konzept, Definition der Wettbewerbsvorteile und Positionierung bilden den Dreiklang erfolgreicher Unternehmensführung.

Doch Vorsicht:

*Positionierung aus Unternehmersicht ist nicht
Positionierung aus Kundensicht!*

- *3 Gründe, aus denen Menschen heraus handeln*
- *6 menschliche Grundbedürfnisse*
- *4 Erwartungen des Kunden an Sie*
- *2 Ängste des Kunden, Sie weiterzuempfehlen*
- *1 Lösung*

SCHLIESSEN SICH GRENZWISSENSCHAFTEN, NLP & CO. MIT DER HARTEN WIRTSCHAFT AUS?

Management bedeutet: „Trotz unzureichender Information die richtige Entscheidung treffen!“

Manche Unternehmer oder Investoren nennen dies ihr „Näschen“ für den Erfolg. Dieses „Näschen“ gilt es im 21. Jahrhundert zu instrumentalisieren. Gerade hier findet sich die innovativ-erfolgreiche Schnittmenge zwischen Ratio und Intuition, zwischen kalkulierbaren Fakten und fließender Energie, zwischen einer von Kennzahlen determinierten Wirtschaft und dem fluktuierenden morphogenetischen Feld.

Kennen Sie Unternehmen, die viel Zeit und Geld in Analysen und Marktstudien stecken, um herauszufinden, wo etwas nicht so recht läuft? Obwohl bei rational-logischer Unternehmensführung alles „richtig“ gemacht wird, scheint sich dennoch der Erfolg nicht in der gewünschten Weise einzustellen.

Neuere Forschungsergebnisse der Physik, der Neurophysiologie, des NLP, der systemischen Arbeit im Einklang mit traditionellem Grenzwissen bieten innovative Methoden, um in kürzester Zeit an Informationen zu gelangen und sich einen echten Wettbewerbsvorteil zu sichern.

Die Synthese aus **beiden** Denk- und Handlungsweisen kreiert eine neue Form der Unternehmensführung: das systemische Business-Management. Es repräsentiert eine Methode der erweiterten Wahrnehmung zum Generieren unbekannter Informationen über Situationen und Umstände – eine neue Bewusstseistechnologie.

INHALTE

- Klarheit über personelle, wirtschaftliche oder strukturelle Entscheidungen gewinnen
- blockierende Dynamiken in Teams und Kooperationspartnerschaften erkennen
- ungenutzte Ressourcen für die Organisationsziele erschließen
- Beziehungs-Dynamiken sichtbar machen
- mögliche Erfolgs-Blockaden in Unternehmens-Ressourcen umwandeln

Einige der weltgrößten Firmen äußern in Manager-Magazinen bereits ganz selbstverständlich, dass sie Bewusstseistechnologien nutzen, um Chancen im Markt aufzuspüren.

Es bleibt die Frage: Ob wir Menschen in der heutigen Zeit die ganze Tragweite und Besonderheit dieser Methode begreifen können.

Verkaufen Sie keine Bohrmaschine

VERKAUFEN SIE EMOTIONEN!

Menschen kaufen keine Rabatte.

Menschen kaufen Werte und Nutzen.

Der Verkauf ist das Rückgrat eines jeden Unternehmens. Daher muss der Verkauf als der zentrale Motor des Unternehmenserfolges erkannt werden.

Ihr Verkäufer ist das Aushängeschild des gesamten Unternehmens. Deshalb muss ein Unternehmen sehr genau darauf achten, welches Bild durch die Verkäufer und deren Art zu verkaufen nach außen getragen wird.

Dieser Vortrag macht hochwirksames verkaufpsychologisches Wissen auf praxisnahe Weise nutzbar. Lernen Sie zukunftsweisende Techniken für Ihre Verkaufsgespräche und die Ihrer Verkäufer kennen – von der Gesprächsvorbereitung bis zum Verkaufsabschluss.

Sehen Sie, welche psychologischen Erkenntnisse Auswirkung auf die Verkaufsgespräche, auf Entwicklung und Optimierung des Verkaufsprozesses haben.

INHALTE

- individuelle Kundenansprache, passgenau für den jeweiligen Persönlichkeitstypus
- Argumentationsstrategien nach den Wertorientierungen des Verhandlungspartners
- Was motiviert den Kunden?
- Woran orientiert er sich bei seinen Entscheidungen?
- Wie trifft er Entscheidungen?
- Der Kunde setzt Signale, die erkannt werden können.
- Preisgespräche gemäß der Motivstruktur des Kunden erfolgreich gestalten

FÜHRUNGSKOMPETENZ

Bis heute werden in vielen Unternehmen die Mitarbeiter über Firmenziele, Kennzahlen und rational instrumentalisierte Techniken geführt. Äußere Methoden sollen innere Prozesse meistern.

Das innere Erleben des Mitarbeiters, wie er denkt, fühlt und handelt, wird vielfach vernachlässigt.

Viele großartige Ressourcen schlummern dadurch ungenutzt in den Menschen. Ihre Fähigkeiten zu lernen, zu leisten und kreativ zu sein, werden nur begrenzt genutzt.

Erfahren Sie einen inneren Ansatz, der den stärksten Hebel persönlicher Motivation in den Fokus rückt.

INHALTE

- Das Führungskonzept der Zukunft berücksichtigt die Eigeninitiative und Selbständigkeit der Mitarbeiter.
- Der Manager wird zum Coach, der die Motivation und Autonomie seiner Mitarbeiter fördert.
- In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie mit Techniken moderner Führung Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen motivieren können.
- Führen bedeutet, Mitarbeiter innerhalb ihrer Möglichkeiten zu den Zielen des Unternehmens zu begleiten.
- Potenziale der Mitarbeiter werden zum Leben erweckt.
- Aktivieren Sie versteckte Ressourcen.
- Durch Eigenständigkeit der Mitarbeiter wird deren produktive Zeit erhöht.
- Erhöhen Sie die Akzeptanz für Veränderungsprozesse.
- Erreichen Sie eine reibungslose Zusammenarbeit in allen relevanten Bereichen.
- Gewinnen Sie mehr Zeit für andere wichtige Führungsaufgaben.

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

ZUKUNFT EMPFEHLUNGS- MARKETING

Menschen reden mit Menschen

Empfehlungsmarketing ist der Zukunftsweg, um neue Kunden zu gewinnen und das Unternehmensimage zu steigern.

Welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen, um die Mund-Propaganda für Ihre Produkte und Dienstleistungen aktiv in Gang zu setzen?

Was bieten Sie Ihren Kunden, damit diese ihren sichtbaren Mehrnutzen auch im Markt aktiv kommunizieren?

Wie steigern Sie Ihre Mund-zu-Mund-Propaganda?

Zufriedene Kunden genügen nicht

Wir leben in einer Angebotsflut durch E-Mails, Anzeigen, Werbung, Medien etc. Für den Kunden ist es nahezu unmöglich geworden, sich einen klaren Überblick zu verschaffen. Gerne fragt er gezielt nach persönlichen Erfahrungsberichten.

Das brauchen Ihre Kunden, damit sie ihren Mehrnutzen auch im Markt aktiv kommunizieren:

- 3 Gründe, aus denen Menschen heraus handeln
- 6 menschliche Grundbedürfnisse
- 4 Erwartungen des Kunden an Sie
- 2 Ängste des Kunden, Sie weiterzuempfehlen
- 1 Lösung

INHALTE

- Empfehlungsmarketing ergänzend zur Werbung einsetzen
- State of the Art – Methoden des Empfehlungsmarketings
- die Bedeutung von Empfehlungsadressen
- von der „Kaufbestätigung“ zur „Empfehlungsfrage“
- Kundeneinwände entkräften
- den Empfehlungsgeber über den weiteren Verlauf informieren und die Chance für weitere Empfehlungen nutzen
- telefonisches Nachfassen von Empfehlungsadressen

**Mund-zu-Mund-Propaganda ist aktiv gestaltbar:
Überraschen Sie Ihre Kunden, begeistern und gewinnen
Sie sie! Neukunden garantiert – zum Nulltarif**

THE VOICE



PERSÖNLICHKEIT

THE VOICE

Hier geht es um SIE!

*Soll das, was Sie denken, sind, haben oder tun,
denn wirklich schon alles gewesen sein?*

*Jetzt ist die Zeit zu reflektieren,
jetzt der Moment innezuhalten,
jetzt heißt es, die eigenen Ziele zu fokussieren.*

AUCH MANAGER DÜRFEN TRÄUMEN

„Phantasie ist wichtiger als Wissen!“

Albert Einstein

Kinder haben noch Träume. Wir Erwachsenen sind bereits weiter: Wir wissen, dass aus unseren Träumen nichts werden kann, denn schließlich sind wir alt genug, um die Realität als das zu erkennen, was sie ist – eben unveränderlich!

Träume, Visionen, Ziele: Unsere Lebensvision und beständige Aufmerksamkeit auf unsere Ziele, auf die Verwirklichung unserer Träume entfachen eine Kraft in unserem Leben, die unablässig zur Entfaltung und Manifestation drängt, solange wir ihr Energie geben.

Auf der anderen Seite suggeriert uns die Komplexität des Alltags und die Wichtigkeit des gesellschaftlichen Hamster-rads, wir hätten keine Zeit mehr zum Träumen – hätten als Verstandesmenschen keinen Raum mehr für Phantasie und Kreativität.

Dieser Vortrag zeigt Ihnen, wie Sie einen Kreativitätsmechanismus in sich etablieren und installieren können. Sie lernen einen Power-Prozess kennen, der einen Automatismus für Träume, Kreativität und Wunscherfüllung in Ihnen erzeugt und Brücken in weit entfernte Gefilde des Geistes schlägt.

Sie profitieren von innovativem Denken, bei dem Ratio, Emotion und Phantasie ihre kreativ-geniale Verknüpfung finden.

INHALTE

- der Power-Prozess für Kreativitätsautomatismen
- Hemisphärensynchronisation: der Blick über den Horizont
- Visionen, Ziele, Träume und der Manifestationszyklus des Lebens

Gestaltbar für 90 – 240 Minuten

DEINE VISION – DEIN SCHICKSAL

„Wer ein genügend starkes Warum hat, erträgt auch jedes Wie!“

Friedrich Nietzsche

„Schneller, höher, weiter ...“

Viele Unternehmen, viele Menschen stecken im Hamsterrad der Zeit, der Konkurrenz und äußerer Zwänge. Wir rennen und rennen ... wohin?

Jetzt ist die Zeit zu reflektieren,
jetzt der Moment innezuhalten,
jetzt heißt es, die eigenen Ziele zu fokussieren.

Welche Ziele habe ich? Welche Visionen habe ich für mein Unternehmen – welche Visionen für mein eigenes Leben? Welche Wünsche und Träume möchte ich mir noch erfüllen?

Eine Vision ist das Brennen einer Fackel, die den Weg in die Zukunft ausleuchtet. Sie ist die Power, die Menschen ihre wahren Potenziale entfachen lässt und sie wie ein Pionier ins Neuland ihrer Möglichkeiten führt. Geben Sie strukturellen Denkweisen neuen Drive durch aufrüttelnde Fragen und signifikant neue Techniken des Altmeisters. Sprengen Sie mentalen Restriktionen und starten Sie zu neuen Zielen durch gezielte Freisetzung Ihres gesamten Potenzials.

INHALTE

- Wer bin ich? Gibt es ein großes Ziel in meinem Leben?
- die alles entscheidenden Fragen
- Tauchen Sie ein in die Kraft der Gedanken, Worte und Taten, um alte festgefahrene Strukturen zu durchbrechen.
- Ihr Leben auf Ihre Wünsche ausrichten
- kraftvolle Programmierung der Zukunft

**Für Menschen, die „mehr“ wollen!
Raus aus dem Rad – hinein ins Leben!**

MENSCHEN SCANNEN – MENSCHEN ERKENNEN

In kürzester Zeit alles über einen Menschen herausfinden

Es gibt eine Möglichkeit, das Verhalten, die Denkweise und den Charakter eines jeden Menschen in wenigen Minuten zu erkennen. Es gibt ein System, das Ihnen absolut sicher aufzeigt,

- mit wem sie es zu tun haben
- ob dieser Mensch die Wahrheit sagt
- ob Sie Ihrem Gegenüber vertrauen können
- über welche Fähigkeiten Ihr Gesprächspartner verfügt
- wie es um seine Beharrlichkeit steht
- wie seine Einstellung zu anderen ist

Ab sofort wissen Sie genau, wer vor Ihnen steht. Sie wissen, welche Absichten eine Person Ihnen gegenüber hegt. Sie erkennen Ihre Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeiter, Geschäftspartner, Kunden, Lieferanten, Bekannte, Verwandte, Freunde, Partner und alle weiteren Mitmenschen.

INHALTE

- die richtigen Mitarbeiter einstellen
- Welcher Mitarbeiter passt auf welche Position?
- Wie Sie Ihre Gesprächsziele bald mit Leichtigkeit und Spaß erreichen, da Sie nun genau wissen, mit wem Sie es zu tun haben.
- Kunden sofort „lesen“ und richtig einschätzen
- individuelle Verkaufsstrategien einsetzen
- Erweiterung der Talente durch Wissen und Skills

Ralf A. Zunker zeigt Ihnen einen Weg, wie Sie die Stärken Ihrer Mitarbeiter erkennen und weiterentwickeln können. Ziel ist es, die Stärken der einzelnen Mitarbeiter in optimaler Zusammensetzung innerhalb eines Teams einzubringen und damit zu Höchstleistungen zu führen.

GESCHÄFTS-BEZIEHUNG – HERZENS-BEZIEHUNG

Social Competence: der Schlüssel zum Menschen

Werden Sie manchmal nicht verstanden?

Erhalten Sie nicht die Unterstützung von Ihren Mitarbeitern, die Sie erwarten?

Finden Sie nicht den richtigen Zugang zu Ihrem Chef?

Haben Sie öfters Meinungsverschiedenheiten mit Ihrem Partner?

Schluss damit!

Dieser Vortrag zeigt Ihnen Wege auf, die Sie in die Lage versetzen, optimale Beziehungen in allen Lebensbereichen zu etablieren.

Schaffen Sie sich ein soziales Umfeld voller Verständnis und Miteinander. Erhalten Sie Zustimmung für Ihre Pläne und Ideen sowie volle Unterstützung von Ihren Kollegen und Mitarbeitern. Genießen Sie eine harmonische Beziehung mit Ihrem Lebenspartner, klären Sie Missverständnisse leicht und umgehend, kommen Sie wieder in Kontakt mit alten Freunden.

INHALTE

- Was eine Beziehung wirklich ist und wie Sie diese erfolgreich aufbauen.
- Wie Sie Polaritäten erkennen und zusammenführen.
- Welche Faktoren eine Beziehung zum Scheitern bringen.
- Erkennen Sie die Existenzzustände und Lebensausrichtungen in der sozialen Interaktion.
- Wie Sie jeglichen Konflikt in einer Beziehung bereinigen.
- Vertrauen und Verstehen verknüpfen.

KRISE = CHANCE

Im Chinesischen sind ein Teil der Schriftzeichen für Krise und Chance völlig gleich. Hier sind Krise und Chance die zwei Seiten ein und derselben Münze. Was für den einen Menschen eine Krise ist, ist für den anderen Menschen eine große Chance. Wo der eine den Tod einer Raupe sieht, sieht der andere die Geburt eines Schmetterlings.

Die Evolution hat gezeigt, dass alles in der Natur, was die Chance zur Veränderung und zum Wachstum nutzte, sich prächtig entwickelte und mit neuer Kraft aus Krisen hervorging. Das andere verging.

Gerade jetzt heißt es, in sich und das Unternehmen zu investieren. In den Bereichen:

Kommunikation

Wertvolle Gesprächstechniken, damit Menschen noch besser mit Menschen zusammenkommen. Damit wir uns noch besser verstehen, vertrauen, aufbauen und zusammenwachsen.

Positionierung

Gerade in der Krise müssen sich Unternehmen hervorragend positionieren: exzellente Präsentationen – erstklassige Darstellung unserer Vorteile und die unserer Produkte.

Ziele & Vision

Wir brauchen neue Ziele, die uns Menschen anheben und Kraft geben.

Mentaltechniken

Nutzen wir bewährte und innovative Werkzeuge. Starten wir durch mit den Motivationsknöpfen der Spitzensportler.

Hyperkommunikation

0,7 Versuche gibt sich durchschnittlich ein Mensch in Deutschland, bis er überzeugt ist, dass er etwas nicht könne: Ein Wert unter 1 bedeutet, viele von uns versuchen es

erst gar nicht, denn sie wissen bereits vorher, dass sie es nicht können. In dieser 0,7er-Tradition leben wir und geben sie unbewusst an unsere Kinder und Kindeskinde weiter. Es ist an der Zeit, dieses Feld zu ändern.

Vielleicht denken wir später noch gerne an die Krise zurück. An das Jahr, in dem alles begann ...

Hier geht es um TUN!

Morgen wird alles anders!

Morgen höre ich auf zu rauchen ...

Morgen gehe ich joggen ...

Morgen löse ich die Begrenzung ...

Morgen kümmere ich mich um mich ...

Morgen bin endlich ich dran ...

Den Wunsch nach Verbesserung, nach Veränderung haben viele von uns ... Wir alle haben gute Ideen, Strategien und Ziele. Und doch: „Der Weg zur Hölle ist gepflastert mit guten Vorsätzen!“

Ängste und Begrenzungen in wenigen Minuten selbst auflösen

STRESS, HEKTIK & BURN-OUT

Stress, Angst, Hektik und Begrenzungen sind scheinbar ein fester Bestandteil unseres Lebens. Unbarmherzig stürzen Alltag, Beruf, Familie und soziale Verpflichtungen auf uns ein. Viele fühlen sich dem Druck von außen hilflos ausgeliefert.

Stress, Angst, Hektik und Begrenzungen haben jedoch einen gemeinsamen Nenner. Selbst wenn wir glauben, dass sie sich hartnäckig an uns festgeklammert haben, so können wir sie genau durch diesen gemeinsamen Nenner effektiv und effizient wieder zum Verschwinden bringen.

Wie wäre es für Sie, wenn Sie diesen gemeinsamen Nenner kennen würden, um dann Ihren Stress und Ihre Begrenzungen in wenigen Minuten selbst auflösen zu können?

INHALTE

- Wie unbewusste Programme Ihr Leben kontrollieren.
- Wie Stress, Angst, Hektik und Begrenzungen Ihr Glück und Ihren Erfolg beeinflussen.
- Wie Sie mit speziellen Methoden diesem Spiel selbst ein Ende setzen können.

Dieser Vortrag und das darin vermittelte Wissen sind kein Ersatz für medizinische und/oder psychologische Behandlung. Außerdem weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass die Zunker-Academy und die Repräsentanten der Gesellschaft in keinster Weise behaupten, dass durch das vermittelte Wissen und die vermittelten Methoden Krankheiten jeglicher Art behandelt oder geheilt werden können.

Bei professioneller, beruflicher oder gewerblicher Anwendung des Wissens muss in jedem Fall geprüft werden, ob für die Ausübung der Tätigkeit etwaige staatlich vorgeschriebene Prüfungen abzulegen oder andere Lizenzen zu erwerben sind.

Selig sind die geistig Armen

VERSKLAVTER GEIST ODER DIE FALLE VERSTAND

Unser Ego – mitunter auch Verstand genannt – ist ein 2 000-bit/s-Konstrukt, das uns scheinbar hilft zu denken und rationale Entscheidungen zu treffen.

Bei näherer Betrachtung ist die „Denkmaschine“ Verstand einer der größten Unterdrückungsmechanismen, dem die Menschheit unterliegt. Durch Sozialisierung und Konditionierung haben wir uns daran gewöhnt, mit ihm zu leben. Manche sehen ihn sogar als hilfreich an und sind stolz darauf, sich von ihm benutzen zu lassen. Hingegen werden Menschen „ohne Verstand“ als dumm, hilfsbedürftig und minderwertig angesehen. Nichts könnte falscher sein.

Unser Ego, unser Verstand lässt Kreativität und Intelligenz verstummen und bietet uns dafür mechanistische Strukturen.

Die Übermacht des Verstandes macht uns zu Maschinen. Sie verhindert Ihr Glück, Ihren Erfolg und hält Sie in einem trickreichen Programm gefangen.

INHALTE

- Das Ego entlarvt seine Struktur und Funktionsweise.
- Wie Ihr Ego Sie unbemerkt steuert und begrenzt.
- Weshalb Sie das Spiel mit dem Verstand nur verlieren können.
- Ausblick: Wie Sie die Herrschaft des Ego brechen und sich aus seiner Begrenzung befreien.
- Workshop: Das Ego erleben. (Wer steuert?)
Ihr wahres „Wissen“ erleben. (Remote Viewing)

SCHWEINEHUND? NEIN, DANKE!

**... und wenn es nicht zu lange dauert, warten wir
ein ganzes Leben darauf!**

Morgen wird alles anders!

Morgen höre ich auf zu rauchen ...

Morgen gehe ich joggen ...

Morgen kümmere ich mich um mich ...

Morgen bin endlich ich dran ...

Kennen Sie das?

Wir wollen eine schlechte Gewohnheit ablegen, mehr für unsere Gesundheit tun, wichtige berufliche Entscheidungen voranbringen, und plötzlich ist da so eine kleine Stimme, ein scheinbar übermächtiger Saboteur, der unsere wertvollen Ziele zerrinnen lässt. Je mehr wir ihn bezwingen wollen, desto stärker wird er, er lässt sich nicht vertreiben.

Den Wunsch nach Verbesserung, nach Veränderung haben viele von uns. Wir alle haben gute Ideen, Strategien und Ziele. Und doch: „Der Weg zur Hölle ist gepflastert mit guten Vorsätzen!“ Dieser Vortrag zeigt Ihnen, wie Sie Ihren inneren Schweinehund zu einer unterstützenden Kraft in Ihrem Leben machen.

INHALTE

- Erkennen Sie die Struktur Ihres Verhaltens und wie unbewusste Ängste und Blockaden Ihr Leben steuern.
- Sie erhalten hochwertige Methoden, um sich aus Begrenzungen schnell und einfach befreien zu können. Sie lernen Werkzeuge kennen, um Ihre mentale Power effektiv und effizient zu kanalisieren und Ihre beruflichen und privaten Ziele zu verwirklichen!

Change your mind to be free!

Lernen Sie noch oder wissen Sie schon?

INTELLIGENZ

*„Das einzige, was meinem Wissen im Wege steht,
ist meine Schulbildung!“*

Albert Einstein

Die Wissenschaft unterteilt inzwischen elf Formen der Intelligenz: mathematische Intelligenz, sprachliche Intelligenz, Körper-Intelligenz, musische Intelligenz, soziale Intelligenz ... etc. Wie nutze ich diese Intelligenz? Wie speichere ich Wissen? Wie lerne ich effektiv und effizient? Einige Menschen „pauken“ und quälen sich mit ständigem Wiederholen, anderen fällt alles einfach zu. Warum lernen Kinder hervorragend – bis sie in die Schule kommen? Was hat es mit dem intuitiven Wissen auf sich? Wie erklären sich der sechste Sinn und Phänomene wie Vorahnungen und Remote Viewing?

Schalten Sie um auf eine neue Bewusstseinsstufe. Schalten Sie um von 2 000 bit/s auf 400 000 000 000 bit/s. Stellen Sie sich vor, wie angenehm es ist, sich auf einer geschäftlichen Veranstaltung auf Anhieb die Namen 20 anwesender Personen merken zu können. Wie zeitsparend es ist, wenn Sie sich das Handbuch Ihres Textverarbeitungsprogramms nur einmal durchlesen müssen, um alle wichtigen Informationen zu behalten. Dieser Vortrag lehrt umdenken und vermittelt Ihnen Techniken, von denen Sie Ihr Leben lang profitieren.

INHALTE

- Vorträge, Präsentationen oder Reden mühelos einprägen
- Namen, Zahlen und Termine sofort im Kopf behalten
- Tricks zum Halten von freien Reden
- Wie die Faszination für Komplexität Ihren Erfolg behindert.
- Stress und Denkblockaden in Sekundenschnelle auflösen
- Wie die „Denkmaschine“ Verstand Sie begrenzt.
- Warum Bewusstsein nicht Bewusstsein und was Intelligenz wirklich ist.
- Wie unbewusste Gegenabsichten den Zugang zu Ihrem Wissen behindern.

Play – don't work

STRATEGIEN DER TOPKREATIVEN

Interaktiv & innovativ

**Kreative Köpfe sind Gold wert! Ideen verändern die Welt!
Jeder hat schöpferisches Potenzial in sich.**

Kreieren Sie mit

In diesem völlig interaktiven Vortrag gibt es keine Beschränkung. Diese Keynote macht Kreativitätstechniken, Innovationsmanagement, Verfahren der Ideenfindung, kontrollierte Explosionen über die Bühnenrampe erlebbar.

Experimentieren Sie mit!

Aktive Beteiligung lässt verblüffend schnell Neues entstehen. Sie erkennen die Voraussetzungen für kreatives Arbeiten. Sie erhalten Werkzeuge, Strategien, Impulse und Inspirationen, mit denen Sie Ihre individuellen kreativen Fähigkeiten entfachen.

Spielen Sie mit!

Je nach Situation, Aufgaben, Zielstellung und Persönlichkeit entstehen andere Ideen, neue Vorgehensweisen und zündende Funken. In diesem Vortrag erfahren Sie, wie in den verschiedensten beruflichen, persönlichen und künstlerischen Bereichen neue Ideen entstehen. Fördern Sie Ihr kreatives Talent und die kreativen Talente in Ihrem Unternehmen.

INHALTE

- psychologische Grundlagen der Ideenfindung
- Ideenblockaden, Blackouts und weitere Feinde neuer Ideen
- Inszenierungsstrategien für Ideenfindung und Innovation
- kreative Skills, die Sie beherrschen sollten
- Welche Rolle Emotion und Intuition im kreativen Denkprozess spielen.
- Wie Sie trotz Zeitdruck einfallreich und entspannt bleiben können.
- Warum die besten Ideen beim Duschen entstehen.

Für alle Ideen-Manager:

Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Projektmanager,
Personalentwickler und Marketingleiter

- in der innovativen Produktentwicklung
- bei strategischen Überlegungen eines Unternehmens
- beim Lösen von konkreten Problemstellungen
- bei der Lösung Ihres Kundenproblems
- für den Teamgeist

THE VOICE



BEWUSSTSEIN

THE VOICE

Hier geht es um INFORMATION!

Lernen – oder einfach wissen?

Haben Sie alle Daten auf Ihrem Rechner oder bedienen

Sie sich des gigantischen Reservoirs des Internets?

Recherchieren Sie noch immer Zahlen, Daten, Fakten

*oder nutzen Sie bereits die Techniken der neuen
Generation?*

Klinken Sie sich ein in die morphogenetischen

Wissensfelder der Evolution!

RHETORIK

BUSINESS

PERSÖNLICHKEIT

MENTALTECHNIK

BEWUSSTSEIN

Die Wissenschaft der Möglichkeiten

NEUROPHYSIOLOGIE UND QUANTENMECHANIK

What the Bleep verstehe ich von diesem Film?

Kreieren wir das, was wir sehen, selbst? Wie wirklich ist unsere Realität? Diese Fragen und die verblüffenden Antworten stehen im Mittelpunkt neuerer Erkenntnisse aus den Bereichen der Quantenphysik, der Zellbiologie und Neurophysiologie. Anhand neuestem Forschungswissen zeigt Ralf A. Zunker einen sehr hoffnungsvollen Paradigmenwechsel auf, der eine Zukunft voller Möglichkeiten beinhaltet. Unterstützt wird er hierbei durch vierzehn Wissenschaftler von Weltruf durch Integration des Filmes: „What the Bleep do we (k)now?!“. Sie erhalten Antworten, verblüffende Erklärungen und Erkenntnisse, die es Ihnen ermöglichen, die eigene Lebenssituation zu verstehen und zu verändern. Dabei spannt sich der fakultative Bogen von der Psychologie über die Biologie, die Medizin und die Physik bis hin zur Gehirnforschung.

Trotz hervorragender Publikationen und Filme sind viele Erklärungsversuche über die Realität, in der wir alle leben, für den einzelnen nicht immer leicht nachvollziehbar. Ralf A. Zunker (Physik/Psychoanalytik/Mathematik) begleitet Sie auf Schritt und Tritt durch die Komplexität der Realitätsgestaltung. Auf verständliche Art und Weise werden die Kernaussagen dargelegt und besprochen.

Ein Film und ein Vortrag, die unser „newtonsches“ Weltbild gänzlich in Frage stellen, wie es seit dem Postulat der Relativitätstheorie nicht mehr der Fall war. Starten Sie mit in die Tiefen unseres Gehirns und in die Weite von Raum und Zeit.

Doch Vorsicht!

Es könnte auch Ihr Weltbild unwiderruflich erschüttern!

Der neue Weg, Unternehmen erfolgreich zu führen

SYSTEMISCHES BUSINESS-MANAGEMENT

Das systemische Business-Management repräsentiert eine Methode der erweiterten Wahrnehmung zum Generieren unbekannter Informationen über Situationen und Umstände. Die Quantenmechanik hat uns gelehrt, dass alles durchzogen ist von Wellen/Schwingungen. Diese verschiedenen Frequenzen, Wellenlängen, Amplituden und Phasen bilden die Grundlage für das Funktionieren eines informationstragenden energetischen Geflechtes. Rupert Sheldrakes biologischer Ansatz des morphogenetischen Feldes und dessen Interaktion mit jeglichem Organismus liefert das wissenschaftliche Fundament zur natürlichen Nutzung dieser Informations-Matrix.

Dieser Vortrag zeigt Ihnen die physikalischen Hintergründe zu einer Informationspipeline, über die Sie Daten und Informationen erhalten, die bislang mit herkömmlichen Methoden nicht in dieser Geschwindigkeit aufgedeckt werden konnten.

INHALTE

- Klarheit über personelle, wirtschaftliche oder strukturelle Entscheidungen gewinnen
- blockierende Dynamiken in Teams und Kooperationspartnerschaften erkennen
- ungenutzte Ressourcen für die Organisationsziele erschließen
- die Wertschöpfungskraft im Unternehmen steigern
- Beziehungs-Dynamiken sichtbar machen

REFERENZEN UND TEILNEHMERSTIMMEN

*Hier sprechen die Menschen, die
Ralf A. Zunker erlebt haben.*

REFERENZEN UND TEILNEHMERSTIMMEN

Ralf A. Zunker trainiert und coacht Mitarbeiter und Führungskräfte von: Steigenberger Hotels, Commerzbank, Dresdner Bank, Volksbank, LIDL, Lufthansa, AOK, Alumni Ecole Hotelière Lausanne, HP, BMW, BBA Berlin, Docuverse, SKS, Quatrat, Finanzamt Frankfurt/M, Stadt Düsseldorf, Stadt Offenbach, Service Scope u. v. a.

„Herr Zunker ist charismatisch und versteht die Zuhörer zu fesseln. Sein breites Wissen und sein Erfahrungsschatz erlauben es ihm, die Theorie immer wieder durch praxisnahe Beispiele zu untermauern.“

Benjamin Güller, General Manager, Steigenberger Inselhotel Konstanz

„Ralf A. Zunker fasziniert durch seinen natürlichen professionellen Auftritt. Mit Charme und schauspielerischen Einlagen zieht er die Zuhörer sofort in seinen Bann. Dabei bedient er sich kleiner Rollenspiele und pointiert dargestellter Situationen, die seinem Stil eine besondere Note verleihen. Für das Unterbewusstsein ist diese Vortragstechnik von besonderer Nachhaltigkeit, verarbeitet es doch Bilder und Gefühle und damit spart Ralf Zunker keineswegs. Herzlichen Dank!“

Sabine Dennerlein, Inhaberin Netzwerk Ganzheitlichkeit

„Es hat mich sehr gefreut, Ihren inspirierenden Vortrag erleben zu können. Es ist für mich immer eine Freude authentische Menschen zu treffen. Und Ihre innere Strahlkraft zu erleben, war eine Bereicherung des Events. Herzlichen Dank.“

Christiane Fischer, Inhaberin Systemisches Marken-Coaching

„Ihre Veranstaltung vergangenen Samstag war sehr informativ für mich. Einige Erlebnisse haben mich sehr beeindruckt, manche fasziniert, andere verblüfft. Es war eine Freude Ihnen zuzuhören.“

Christiane Kotterer, Inhaberin Sail Art Fashion



GLOBAL  MIND



FÜR IHRE NOTIZEN

Ralf A. Zunker mag. art.

Zunker-Academy Karlsbader Straße 22 63150 Heusenstamm

Telefon, Telefax 06104 602941 erfolg@zunker-academy.eu

www.zunker-academy.eu