

TRAINER, SPEAKER, COACH



Ralf A. Zunker mag. art.

- Studium **Chemie, Mathematik, Physik** (TU Darmstadt)
- Studium **Psycholinguistik** (Goethe-Universität Ffm.)
- Studium **Psychoanalyse, Psychologie**
- **Zert. Hypnotiseur ABH** des American Board of Hypnotherapy
- **Theater-, Film- und Fernsehwissenschaften**
- **Rhetorik-Studium** bei Prof. Dr. phil. Schlosser
- **Zert. NLP-Lehr-Trainer DVNLP**, Anthony Robbins
- **Zert. NLP-Master-Practitioner INLPTA**
- **Quantum Touch, Chin. Quantum-Methode I-IV**
- **Mental-Trainer**, A. Ackermann
- **Remote-Viewing CRV u. ERV**, Ackermann / Eckert
- **Systemisches Aufstellen**, S. Schneider, B. Hellinger
- **Zert. Reiki-Meister & -Lehrer** nach Dr. Mikao Usui
- **Zert. Schauspieler, Sprecher und Regisseur**
- **Staatliches Schauspieler-Examen Berlin**
- Arbeit für **ZDF, SAT1, RTL, WDR, HR, SWR, BR**
- Member of **Top 100 Speakers Excellence**
- Member of **Top 100 Trainers Excellence** (Deutschland, Österreich, Schweiz)
- am 22.11.2005 vom **Trainer Competence Center** auf **Platz 3** der kompetentesten Trainer gewählt
- Member of **German Speakers Association GSA**
- **Exklusiv Speaker** der TOP-Directions International TDI

REFERENZEN

Ralf A. Zunker trainiert und coacht Mitarbeiter und Führungskräfte von: 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.

Ralf Zunker überrascht mit fundiertem Wissen und spannenden Theorien. Er versteht es, seine Zuhörer mit Fallbeispielen in den Bann der Faszination zu ziehen.

Techniken der Rhetorik vermittelt er spielerisch. Diese, in der alltäglichen Praxis angewandt, reichen einem zum Vorteil in der zielorientierten Gesprächsführung. Ich kann jedem, der über Gestik und Artikulation mehr erfahren möchte, dieses Seminar bestens empfehlen.

Marcus Vogels, Architekt, Darmstadt



ANMELDUNG ZUM ERFOLG

Zunker-Academy

Karlsbader Straße 22, 63150 Heusenstamm

Telefon, Fax 06104 602941

erfolg@zunker-academy.eu

www.zunker-academy.eu



z u n k e r
ACADEMY

RHETORIK

Aus dem Erfahrungsschatz eines Top-100-Speakers

RHETORIK, KINESIK, DIALEKTIK

Nur 28 Prozent Ihres beruflichen Erfolges resultieren aus Ihrer fachlichen Kompetenz!

Deshalb: Setzen Sie Ihre Persönlichkeit verbal und körper-sprachlich optimal in Szene! Finden Sie zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Worte, so werden Sie wesentlich schneller erfolgreich. In diesem Seminar erkennen Sie, welche phantas-tische Wirkung positive, gezielte Sprache auf Sie selbst und Ihre Umgebung ausübt. Gewinnen Sie Sicherheit, Überzeu-gungskraft und wertvolle Souveränität, um wirkungsvoll zu sprechen und aufzutreten.

NUTZEN

- effektive Fragetechniken
- Körpersprache erkennen, verstehen, einsetzen
- gewinnender Auftritt
- dialektische Taktiken
- Techniken des Bühnen-Profis

THEMENSCHWERPUNKTE

- 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

ZIEL

Sie trainieren mit Ihrem Gesprächspartner gekonnt Rapport aufzubauen, wirkungsvolle Körpersprache zu nutzen und mit den Energien eines gelungenen Gesprächspartners zu jonglieren.

„I have a dream ...“ – „Ich bin ein Berliner ...“

MAGIE DER CHARISMATISCHEN REDE

NUTZEN

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!

THEMENSCHWERPUNKTE

- Ihre bestechende Persönlichkeit
- die Sprachmuster der Großen: Gandhi – Kennedy – King
- selbstsicheres und charismatisches Auftreten
- Haltung, Gestik, Mimik, Blickkontakt, Stimme, Sprache und Habitus
- Innovationen aus den USA: die 9-Punkte-Technik, die überzeugt!
- Sprechen Sie so, dass andere mit ihren Herzen sehen.
- wie Sie positive Emotionen bei anderen entfachen
- wirkungsvolle Betonung wie bei Schauspieler-Profis

ZIEL

Zu allen Zeiten hat die Macht der Rede Menschen fasziniert. Wir alle kennen Aussagen, die unsterblich geworden sind. Lernen Sie von den Großen!

In diesem Seminar geht es NICHT darum „Wie nutze ich Power-Point ...“, sondern:

„Wie lasse ich den Funken überspringen?“

Der mit dem Wort tanzt

AIKIDO-RHETORIK

Hochwertige Verhandlungspsychologie

NUTZEN

- Lernen Sie die Geheimnisse erfolgreicher Unterhändler und Diplomaten kennen.
- Erweitern Sie Ihre Ressourcen für Selbstbewusstsein und Sicherheit.
- Lernen Sie Stress und Redeängste in 20 Sekunden zu kontrollieren.
- Erwerben Sie psychologische Werkzeuge für machtvolle Verhandlungen.

Das klügste Argument versagt, wenn Ihr Gesprächspartner es nicht annimmt! Nur durchschnittlich sieben Prozent Ihrer Argumente erreichen wirklich Ihre Kunden und Verhandlungspartner. Sie brauchen heute subtilere Techniken. Ihr Gegenüber widerspricht vielleicht Ihnen, aber selten sich selbst!

THEMENSCHWERPUNKTE

Erlernen Sie Techniken, die bisher im kleinen Kreis der „Unterhändler“ gehütet wurden:

- gewinnender Umgang mit schwierigen Gesprächs- und Verhandlungspartnern
- Aikido der Einflussnahme
- Abwehr unlauterer Strategien, Einwände, Tricks
- manipulative Techniken von A bis Z
- die Joschka-Fischer-Technik gegen Stress

ZIEL

Die Spielregeln konstruktiver Einflussnahme: Sie lernen, den Gesprächspartner richtig wahrzunehmen, sich auf ihn einzuschwingen, ergebnis- und kundenorientiert zu kommunizieren.