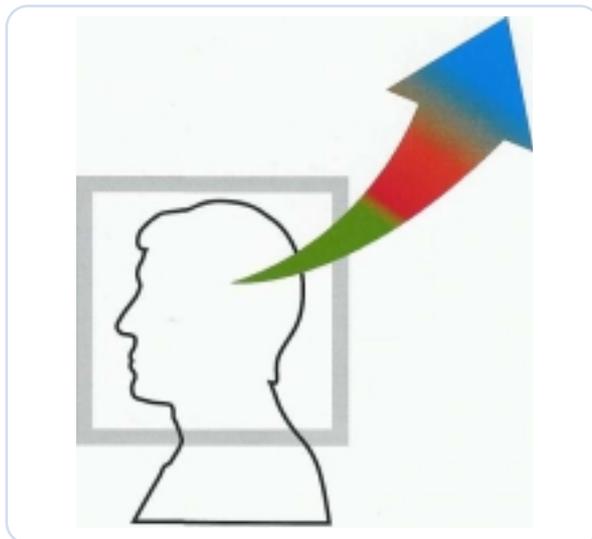




## Erfolg mit System – Die Structogram-Trainingsmethode

Seminare gibt es viele, warum sollten Sie sich unbedingt für uns entscheiden?



**„ IN JEDEM STECKT EIN GEWINNER “**

Es gibt unzählige Theorien über den Weg zum Erfolg. Die meisten gehen von Wunschvorstellungen aus. Aber es gibt weder den «optimalen» Verkäufer noch den «richtigen» Führungsstil. Es gibt keinen «Einheitstyp» des Erfolgreichen und auch kein «Patent-Rezept» für den Erfolg. Menschen sind eben grundverschieden.

Auch die erfolgreichen Menschen weisen höchst unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale auf. Aber eines ist ihnen gemeinsam: Sie setzen ihre Persönlichkeit gezielt ein – mit all ihren Ecken und Kanten, Stärken und Schwächen. Sie sind ganz sich selber und wenden Methoden und Techniken an, die genau zu ihnen passen.

Das beweist, dass die Kenntnis der eigenen Persönlichkeit entscheidend ist für eine bewusste Erfolgs-Strategie. Den prägenden Einfluss auf unsere Persönlichkeit und damit auch auf unseren Erfolg haben unsere «drei Gehirne».

**Innovativ Team Weber**  
COACHING | TRAINING | BERATUNG  
An der Tränk 7  
D-53489 Sinzig am Rhein

Tel.: +49 (0) 2642 99 17 47  
itw-info@itweber.de  
www.itweber.de



## Das drei-einige Gehirn

Prof. Dr. Paul MacLean hat nachgewiesen, dass das menschliche Gehirn aus drei Bereichen besteht, die evolutionsgeschichtlich verschieden alt sind und daher unterschiedliche Funktionen erfüllen. Der Einfluss der drei Bereiche ist bei jedem Menschen völlig individuell und prägend für seine Persönlichkeitsmerkmale.

Trotz ihrer Verschiedenheit müssen die drei Gehirnbereiche zusammen funktionieren – aber jedes behält seine ganz spezifischen Spielregeln bei. Erst aus dem Zusammenwirken des instinktiv-gefühlsmässigen Stammhirns, des impulsiv-emotionalen Zwischenhirns und des kühl-rationalen Grosshirns entsteht menschliches Verhalten.

Ihre ureigene, individuelle Einfluss-Konstellation erschliesst die Biostruktur-Analyse mit einfachen Mitteln in anregenden Trainings.



 Das Stammhirn

 Das Zwischenhirn

 Das Grosshirn

## Die Geschichte der Biostruktur-Analyse

Der amerikanische Hirnforscher Prof Dr. Paul D. MacLean erforschte in den 70er-Jahren als Direktor des Instituts für «Brain Evolution and Behavior» am «National Institute of Mental Health» in Maryland, USA unsere Hirnstrukturen und das genetisch bedingte Verhalten.

Dabei entdeckte er, dass unser Gehirn in seiner Entwicklung die wesentlichen Züge aus unterschiedlichen Zeitaltern der Evolution beibehalten hat. Er prägte dafür den Begriff des «drei-einigen Gehirns». Seine Entdeckung trägt viel zum Verständnis der Zusammenhänge zwischen der Hirnstruktur und dem menschlichen Wesen und Verhalten bei. Sie ist die Grundlage der Biostruktur-Analyse.

Der beratende Anthropologe Rolf W. Schirm hatte in den 60ern gemeinsam mit Dr. Robert Mager (Pionier der Lernanalyse) die wissenschaftliche Leitung der Beratergruppe «Learning Systems» inne. In den 70er-Jahren traf Schirm auf Dr. MacLean mit dem er die Instrumente zur praktischen Umsetzung von dessen wissenschaftlichen Erkenntnissen entwickelte. So entstand das Konzept der Biostruktur-Analyse und das Structogram.

Der Schweizer Victor Bataillard wurde 1962 mit dem Aufbau und der Leitung des Schweizerischen Instituts für Betriebsökonomie betraut. Dieses gehörte zu den Pionieren des gehobenen Fach- und Führungstrainings. Dort lernte er Rolf W. Schirm kennen, der ebenfalls neuzeitliche Lernmethoden entwickelte. 1979 nahm Schirm mit Bataillard wieder Kontakt auf.

Gemeinsam brachten sie 1979/81 in der Schweiz und in Deutschland die Biostruktur-Analyse und das Structogram auf den Markt. Die Methode und das Trainingskonzept fanden rasch Anklang. Bataillard gründete 10 Jahre später das IBSA Institut für Biostruktur-Analysen.



## So funktioniert das Training

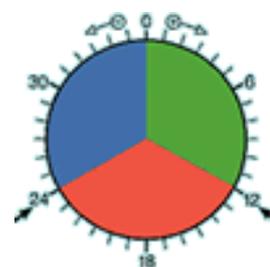
### STRUCTOGRAM® Trainings-System 1 - Structogram

Im Structogram-Seminar ermitteln und interpretieren Sie Ihr persönliches Structogram – Ihre ganz persönliche und nur auf Sie zutreffende Hirnstruktur. Sie lernen die Unterschiede zu anderen Menschen kennen und gewinnen im Austausch in der Gruppe wichtige Erfahrungen.

Auf der Structogram-Drehscheibe werden die drei Gehirne durch drei Farbsektoren dargestellt.

- Das Stammhirn GRÜN
- Das Zwischenhirn ROT
- Das Grosshirn BLAU

Indem Sie die Fragen der Selbstanalyse beantworten, erhalten Sie Indizien. Diese übertragen Sie durch einfaches Verstellen Ihrer Structogram-Drehscheibe und erhalten schliesslich ein exaktes Diagramm-Abbild Ihres Structogram. Die Grösse jedes Farbsektors kennzeichnet die Einflussstärke des betreffenden Hirnbereichs auf Ihre Persönlichkeit.



### In fünf Schritten erreichen Sie die Seminarziele.

1. Sie ermitteln durch Selbstanalyse Ihr persönliches Structogram.
2. Sie interpretieren Ihr Structogram.
3. Sie erforschen Ihre Biostruktur.
4. Sie erkennen, dass jede Struktur ihre Vorteile hat.
5. Sie nutzen Ihr persönliches Potenzial.



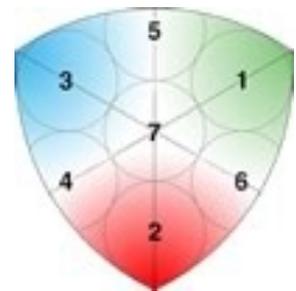
## So funktioniert das Training

Im weiterbildenden Seminar Triogram lernen Sie basierend auf dem Wissen über die eigene Biostruktur andere Menschen zu analysieren.

### STRUCTOGRAM® Trainings-System 2 - Triogram

Wir haben in der Berufswelt viele Sach-Verständige aber zu wenig Menschen-Verständige. Ein fundierter Sach-Verstand steht in hohem Ansehen. Er wurde durch eine Ausbildung erworben und durch Zeugnisse bestätigt. Menschen-Verstand wird im Gegensatz dazu bei jedermann als ganz selbstverständlich vorausgesetzt.

Die Arbeit mit dem TRIOGRAM® beruht auf der systematischen Beobachtung der Menschen. Basierend auf dem Wissen über die eigene Biostruktur, lernt der Teilnehmer andere Menschen zu analysieren. Er lernt die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen und wird sensibler für ihr Verhalten. Im Triogram ist es möglich mehrere Biostrukturen zu orten. Es dient daher auch dazu, Teams zu analysieren und die Mitarbeiter optimal einzusetzen.



### STRUCTOGRAM® Trainings-System 3 - Schlüssel zum Kunden

Im Seminar "Schlüssel zum Kunden" lernt der Teilnehmer unter anderem wichtige Grund- und Kaufmotive, soziale Motive, produktbezogene Einflussfaktoren sowie Kaufwiderstände der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Er lernt, daraus die "passenden" Argumente für Produkte bzw. Dienstleistungen seines Unternehmens abzuleiten. Und schliesslich lernt er, die spezifische Signalwirkung dieser Produkte (Produkt-"Persönlichkeit") zu orten.

Der erfolgreiche Verkäufer wird das gleiche Produkt bzw. die gleiche Dienstleistung an unterschiedliche Kunden auf "unterschiedliche" Weise verkaufen: durch sein Verhalten (Beziehungs-Ebene) und seine Argumentation (Sach-Ebene). Dabei zeigt sich Structogram als "Ordnungs-Prinzip", um die Unterschiedlichkeit von Kunden sowie die spezifische Produkt-"Persönlichkeit" bewusst und nachvollziehbar zu machen.





## Unser Trainingsprogramm für Sie:

- Thema:** Die Triade des dauerhaften Projekt-Erfolgs  
**Biostruktur® – Schlüssel zum Mensch und Markt**  
**Menschenführung durch Persönlichkeit**
- Zielgruppe:** Projektleiter und Projektmitarbeiter-/innen
- Inhalt:**
- Modul I:** Menschenführung durch Persönlichkeit I  
**Der Erfolg beginnt im Kopf**  
**STRUCTOGRAM® - Schlüssel zur Selbstkenntnis**
- Modul II:** Menschenführung durch Persönlichkeit II  
**Mit mehr Profil die Austauschbarkeit besiegen**  
**TRIOGRAM® - Schlüssel zur Menschenkenntnis**
- Modul III:** Menschenführung durch Persönlichkeit III  
**Beim Abschluss „die Nase vorn!“**  
**Bio-Struktur – Schlüssel zum Kunden**  
Die weiteren Details entnehmen Sie bitte den Anlagen.
- Dauer:** Je Modul 2-3 Tage (bis 8 Teilnehmer 2 Tage, bis 15 Teilnehmer 3 Tage)
- Termine:** Nach Vereinbarung
- Coach/  
Trainer:** **Jürgen Weber**  
Lizenzierter Structogram®-Trainer,  
Partner des Deutschen STRUCTOGRAM®- Zentrums
- Investition  
für  
Firmen-  
workshops:** Seminarkosten erhalten Sie auf Anfrage.  
In der Investition enthalten sind alle Materialien und Trainingsunterlagen. Ausgenommen sind die Biostruktur-Analysen I - III. Der Selbstkostenanteil je Teilnehmer beträgt EUR 65,00 je Buch.
- Zahlungsbe-  
dingungen:** 50 % der Investition wird fällig bei Beauftragung. Der Rest nach Beendigung des Workshops.
- Garantie:** Wer Workshops oder Coachings bucht und besucht will auch konkreten Nutzen daraus ziehen. Unsere Workshops sind praxisbezogen und auf dem neuesten Stand biologischer und psychologischer Erkenntnisse, sofort umsetzbar und – sie machen den Teilnehmern Mut!



## Einige Referenzen/Pressestimmen

### Harvard Business manager:

Um eine bestimmte Persönlichkeitskultur zu ermitteln und den Wechselwirkungen nachzugehen, die sich dabei zwischen den verschiedenen Kulturebenen ergeben, ist das bekannte Structogram des deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm gut geeignet.

### Manager magazin:

Adam Opel AG: Bei Artikeln wie dem Sonnendach verzeichnen die Händler Umsatzzuwächse bis zu 300 Prozent, nicht nur, aber auch wegen des Biostruktur-Trainings. Nicht weniger erfreulich: Bei den von einem neutralen Institut durchgeführten Kundenbefragungen steigt der „Customer Satisfaction Index“ für den Bereich Teile & Zubehör stetig an, derzeit liegt er zwölf Punkte höher als vor drei Jahren.

### Personen

Allen Mitarbeitern unseres Unternehmens, die im Verkauf tätig sind, bieten wir zu Beginn als Basisausbildung ein Structogram-Training an. Die Biostruktur-Analyse macht erstens Spass, weil man bei sich selbst oft genug verborgene Seiten entdecken kann. Zweitens dient sie in unserem Hause als Know-how-Basis, um verschiedene Verhaltensweisen bei sich selbst und vor allem auf der Kundenseite erklären zu können.

Michael Balser, Fach-Referent Training,  
PORSCHÉ, Stuttgart

Der erfolgreiche Verkäufer muss seine Chancen und Grenzen bewusst kennen und die individuellen Kaufmotive seiner Kunden erkennen. Hierfür ist die Biostruktur-Analyse ein äusserst wirkungsvolles Instrument; alle Mitarbeiter im Verkauf werden seit Jahren mit ihr erfolgreich geschult.

Uwe Sommer, Leiter Training, Nestle Erzeugnisse,  
Frankfurt am Main

Weitere Informationen über unsere Seminare erhalten Sie von:

### Jürgen Weber

Geschäftsführer

### Innovativ Team Weber

COACHING | TRAINING | BERATUNG

An der Tränk 7

D-53489 Sinzig am Rhein

Tel.: +49 (0) 2642 99 17 47

itw-info@itweber.de

www.itweber.de