

# Geheimwaffen der Kommunikation: Wie man Menschen für sich gewinnt

ZfU International Business School



Mittwoch, 11. Dezember 2024 in Thalwil  
Freitag, 6. Juni 2025 in Feusisberg  
Freitag, 12. Dezember 2025 in Feusisberg

Andere Menschen für sich zu gewinnen, ist ein grossartiges Gefühl – und eine Kunst. Wer sie beherrscht, erlebt, dass private Kontakte sich vertiefen und Geschäftsbeziehungen angenehm und effektiv verlaufen. **Jeden Tag gibt es Situationen, in denen sich der kleine Unterschied im Umgang mit anderen Menschen positiv bemerkbar macht.**

Leo Martin weiss, wie man Menschen für sich gewinnt. Er hat 10 Jahre lang als Geheimagent für den Nachrichtendienst gearbeitet und dort als Experte für organisierte Kriminalität Vertrauensmänner angeworben, um an geheime Informationen zu gelangen. Dafür musste er wildfremde Menschen dazu bringen, ihm innerhalb kürzester Zeit zu vertrauen. Doch auch in unserem

Alltag, weit weg von Spionage und Drogenhandel, sind seine Methoden und Tipps anwendbar. Denn ob es um **Kundenbindung, Verhandlungssituationen, Networking oder Freundschaft** geht: Überzeugungskraft und Vertrauen sind von entscheidender Bedeutung. Leo Martin verrät uns Tricks aus dem Agentenalltag. Er erklärt uns wie wir es schaffen Kontakt zu anderen aufzunehmen, andere von uns zu überzeugen und Vertrauen zu gewinnen.

**CHF 1'490.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



Leo Martin

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- Vertrauen: Wie entsteht es, wovon hängt es ab, worauf baut es auf?
- Perspektivenwechsel: Im Spannungsfeld unterschiedlicher Wertevorstellungen
- Die Strategie der Nachhaltigkeit: Das Prinzip «Geben»
- Persönliche Mission: Geben Sie Sicherheit

### Nutzen

- Sie nehmen die Perspektive Ihres Gegenübers ein und erkennen dessen Bedürfnislage, um eine störungsfreie Beziehungsebene zu fördern.
- Sie reflektieren Ihre Glaubenssätze und kennen die Formel, um eine vertrauensvolle und nachhaltige Beziehung aufzubauen.
- Sie überprüfen und verbessern Ihre persönliche Einstellung und Einflusswirkung gegenüber anderen Menschen.

### Teilnehmer

Diese Weiterbildung richtet sich an alle, für die Vertrauen in Führung, Vertrieb oder Privatleben eine massgebliche Rolle spielt.

### Arbeitsmethode

Anhand eines hochspannenden echten Falles aus der faszinierenden Welt der Geheimdienste und vielen Tricks aus dem Agentenhandbuch erklärt Leo Martin, wie es jedem von uns gelingt, in Kontakt zu kommen, Vertrauen zu gewinnen und auf der Beziehungsebene punkten. Sie absolvieren Kommunikationsübungen aus dem Trainingsprogramm des Deutschen Geheimdienstes.

### Seminarzeiten

09:00 - 17:30 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

