

## Rudolf Vogl

Beratender Anthropologe und Vertriebs-Trainer (Urheber AnthroProfil®-) Inhaber und Leiter des Instituts für angewandte Anthropologie. Er widmet jetzt sein beratendes Schaffen mehr den anthropologischen Disziplinen, der reinen Anwendung in der Forschung und im aktiven Marktgeschehen. Speziell im Bereich des Marketings, der Werbung und des Vertriebs. (Neurowissenschaftliche Themen, Erkenntnisse der Hirnforschung, Neue Medien, Wahrnehmung und Kommunikation . . .)



### Die Bausteine des Kollegs:

Das AnthroProfil®-Kolleg ist eine multimediale Kombination von wirkungsvoll-bewährten Bausteinen:

- Lehrfilm zur wissensch. Erläuterung
- Lehrbuch für das Kolleg „Selbst- und Menschenkenntnis“ (136 Seiten)
- Lern- u. Arbeitsstil mit Zeitprofil.
- 3 „Kolleghefte“ mit Kolleg-Aufgaben.
- 4 Kollegfolgen zu folgenden Themen:
  - I: Erkenne dich und Deine Kunden.
  - II: Der Mensch denkt, sein Gehirn lenkt
  - III: Schlüssel zur Kundenkommunikation.
  - IV: Produkte u. Marktgeschehen im Kopf
- Zu jeder Kollegfolge ausführliche Tests zur Sicherung in aktives Praxiswissen
- ca. 80 Lehr-Videos zur Personen-Analyse und Situations- bzw. Produkt-Analysen
- ca. 80 Quizzes zur Erfolgs-Bestätigung)
- Weitere Online-Kurse bzw. Webinare zur Festigung der Kolleg-Themen (Optional)
- Weiterführende Offline-Seminare
- Spezial-Seminare für Branchen-Themen, die sich aus der Kollegarbeit ergeben

### Der Ablauf:

Das AnthroProfil®-Kolleg ist ein berufsbegleitendes, aufbauendes Training, das wie folgt durchgeführt wird:

- Information und Anmeldung
- Teilnahme für Einzelpersonen -
- jedoch aber auch für Teams bis zu einer maximalen Größe von acht Mitgliedern. Bei mehr Teilnehmern eines Unternehmens werden - nach zusätzlicher Buchung - weitere Teams gebildet.
- Jeder Teilnehmer eines Teams hat Zugang zu allen Inhalten
- Die Fragen des Kollegs beziehen sich auf das „Kollegheft“, die Videos und auf andere Texte der Kolleg-Bausteine
- Das AnthroProfil®-Kolleg besteht aus vier Folgen und erklärt sich selbstführend
- Ein Einstieg ist jederzeit möglich. Die Laufzeit ist ein Jahr

### Kontakt:

institut für angewandte anthropologie  
Kinzigstr. 5 - d-36381 schlüchtern  
tel.: 06661- 60 825 60; mobil: 0171 - 621 6607  
internet: [www.anthroprofil.de](http://www.anthroprofil.de) - mail: [info@anthroprofil.de](mailto:info@anthroprofil.de)

**Anmeldung für das Kolleg:**  
<https://kolleg.anthroprofil.de/kommunikation>

institut für angewandte anthropologie



## DAS WESENTLICHE FÜR MENSCHEN

## Das AnthroProfil®-Kolleg KOMMUNIKATION

Zur richtigen Zeit  
das Richtige tun!

Durch Stimmigkeit zum Erfolg

# Entwicklung und Erfolge



AnthroProfil®

## Ergebnisse von „Gestern“:

Das Kolleg wurde vor einigen Jahren - im Rahmen eines Trainings-Konzeptes für einen internationalen Kfz-Konzern - mit dem Deutschen-Trainings-Preis (BDVT) ausgezeichnet. Es nahmen 1.231 Händler und 5255 Mitarbeiter daran teil.

Die Gründe für die Auszeichnung waren:

- Steigerung der Kundenzufriedenheit um 35 Index-Punkte auf 95%. (Von einem neutralen Institut bei 237 765 Kunden ermittelt.)
- Umsatzzuwächse in ganz gezielten Produkt-Bereichen bis zu 300%.
- Hohe Mitarbeiter-Zufriedenheit bei geringster Fluktuation (+/-0 %).
- ➔ **Selbst nach Jahren hielten sich die Werte auf hohem Niveau!**  
(manager magazin, Auto Motor Sport, acquisa, Jahrbuch: Markentechnik)

## Über 40 Jahre „geballete“ Trainingspraxis

Rudolf Vogl, beratender Anthropologe, Coach, Trainer und Buchautor. Inhaber des Instituts für angewandte Anthropologie. Als Schulungsleiter einer großen Bausparkassen (LBS) hatte er als Schulungsleiter und später im Marketing, viele Jahre Vertriebsaufgaben mit Führungsverantwortung inne. Berufsbegleitend leitete er 15 Jahre lang die freien Trainings des DALE CARNEGIE Instituts in Frankfurt am Main, mit allen Lehr-Lizenzen und mehreren Tausend Teilnehmern.

Mit dem Anthropologen Rolf W. Schirm startete er in eine neue Ära. Schirm leitete eine neue Sichtweise des Menschen durch das STRUCTOGRAM® und die Biostruktur-Analyse ein. Vogl wurde von Schirm autorisiert und von Anfang an sein ständiger Partner. Er leitete das Deutsche STRUCTOGRAM®-Zentrum in Hanau, bildete mehrere Jahrzehnte als STRUCTOGRAM®-Mastertrainer andere Trainer aus. Nach dem Tode von Schirm übernahm er dessen gesamtes „Lebenswerk“, das er mit seinem interdisziplinären Wissen der Anthropologie und seiner über 40-jährigen praktischen Erfahrung mit dem „Triune Brain“ von Prof. Dr. med. Paul D. MacLean und der „Biologischen Struktur-Analyse“ von Rolf W. Schirm, zum AnthroProfil® als eigene Marke weiterentwickelte.

## Das AnthroProfil®-Kolleg „Kommunikation“

- richtet sich an
  - alle Betriebe aus Industrie, Handel und Dienstleistung
  - Franchise-/Filialsysteme, Handwerk und Einzelpersonen
- ist die Basis
  - der Kommunikation von Mensch zu Mensch
  - des Wissens um unterschiedliche Verhaltensweisen
  - für die Umsetzung in langfristige Kundenkontakte
- wirkt
  - team- und motivationsfördernd für Beratung und Verkauf
  - auf Interesse für weitere Wissens-Inhalte (Offene Trainings)

# Ziele und Inhalt



AnthroProfil®

## Ziel:

- Es gibt keine gültige Definition für „Persönlichkeit“. Aus unserer anthropologischen Sicht gibt es eine Art von „Rohmaterial“, aus dem die Persönlichkeit, die persönliche „Identity“, geformt wird. Es ist – selbst wahrnehmbar: Der Körperbau und das Temperament. Diese sind genetisch vorgegeben als „persönliche Disposition“ (DNA).
- Persönlichkeit entwickelt sich in Übung und Erfahrung, durch Anpassung an die Umwelt und in Konfrontation mit ihr. Das Werden und Wachsen setzt neue Kennzeichen (traits) in verschiedenen Dimensionen hinzu (z.B. das Verfolgen von Zielen).
- Die Teilnehmer sollen nach diesem Kolleg, durch genauere Kenntnis und besseres Verständnis der Rahmenbedingungen menschlichen Verhaltens, ihre Aufgaben der Verhaltensbeeinflussung (privat/beruflich) besser erfüllen.
- Sie sollen durch Einsicht in die zeitlos gültigen Naturgesetze menschlichen Verhaltens immunisiert werden gegen die aus Wunschenken geborenen Ideologien und „Erfolgsrezepten“ (u.a. auch Persönlichkeitsmodellen).
- Sie werden zu einer realistischen anthro-bio-logischen Denkweise geführt, die die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen menschlicher Körper- und Verhaltens-Beeinflussung klar erkennt und dadurch Ent-Täuschungen vorbeugt.

## Konkrete Zielsetzungen/Inhalte:

- Einführung in die anthropologischen Wissenschaften; Das AnthroProfil® (Entstehung, Grundlagen, praktische Anwendungen)
- Im Kolleg ermittelt jeder Kollegiat seine körperliche Persönlichkeits-Struktur, die seines Temperaments und stellt beides im AnthroProfil® dar.
- Er lernt andere Menschen zu analysieren (Treffer +/-95%) und lernt auch das situative „Wechselspiel“ zwischen sich und der Umwelt besser zu beherrschen.
- Er lernt die Ursachen für Vorurteile, Sympathien und Antipathien
- „Vertrauensstrategien“ – Beziehungen mit anderen Menschen aufbauen,
- Erwartungen, Wünsche, Bedürfnisse, Widerstände erkennen und beherrschen.
- Aktives Beraten und Verkaufen bei Ansprache der Motive und des Nutzens
- Individuelle Ansprache und Argumentation bei unterschiedlichen Kunden
- Die Kollegiaten erfahren einen spielerischen Zugang zu digitalen Medien und profitieren darüber hinaus auch davon in anderen Bereichen!

**Die Preise:** Für Unternehmen/Teams – € 375,-- zzgl. 19% (16%) MwSt.  
Für Einzelpersonen – € 175,-- zzgl. 19% (16%) MwSt.