

Ausgangssituation

Szenenbeispiel: der Vertriebleiter bemängelt die Bedarfsanalysekompetenz eines seiner Verkäufer

Wirkung: Zeitverlust durch mehr Terminaufwand, Motivation sinkt, Unprofessioneller Auftritt, Planbarkeit fehlt

Gefühle: Unsicherheit, Frust, Fremdsteuerung, Angst vor negativen Konsequenzen

Körpersignale: Ruhelosigkeit, Verspannungen im Rücken-Nackengebiet, Atemprobleme

Reaktionen: Unverständnis, passives Verhalten, angespannter Umgang, Druck, Aggressivität

Wünsche: mehr Zufriedenheit, schneller zum Erfolg, Anerkennung, professionelles Auftreten

Probeausschnitte

KLASSISCHE WERKZEUGE aus der Vertriebspraxis:

- Regeln für eine erfolgreiche Bedarfsanalyse
- Gesprächsleitfaden erstellen
- Effiziente Zieldefinition
- Setzen von Prioritäten
- Verbindlichkeit im Verkauf

aus der Persönlichkeitsarbeit:

- DISG-Persönlichkeitsmodell
- Rollenklärung und -Verständnis inkl. Rollenspiele
- Identifizieren und Beheben von persönlichen Blockaden

KREATIVE SCHLÜSSEL

- Spiegelarbeit & Haltungsübungen für das Auftreten beim Kunden
- Tipps für eine gute Grundspannung
- Augenkontakt üben
- Metaphorisches Arbeiten für Perspektivenwechsel
- Stimmübungen und Grundübung zur positiven Einstimmung

Ergebnis

Verhalten

- Vollendung der Gesprächsführung
- Verbesserung des Beziehungsmanagements
- Professionelles Auftreten

Gefühle

- Zufriedenheit
- Ausgeglichenheit
- Stolz über eigene Fähigkeiten

Wirkung im Beruf

- Akzeptanzsteigerung beim Kunden
- Verbesserung der Abschlußquote
- Effizienzsteigerung
- Weiterentwicklung der Karriere

Für den Arbeitgeber

- Kompetenter Auftritt nach Außen
- Multiplikator & Vorbild im eigenen Team
- Weiterentwicklung eines Leitungsträgers