

Teilnehmer Rückmeldung, PVT 2, Syntegon Deut1, 24.+25.10.2022

1) Welche Erkenntnisse nehme ich mit?

- Giftpilze sind keine Einwände
- Gelegenheit nutzen um Gedanken zu lenken
- BA wichtige Basis für KONA und weitere Prozessschritte
- Auf Signale achten, die der GP sendet und darauf anknüpfen
- Giftpilze legen lassen
- BA → Gewaltenteil + KONA → Einigkeit
- Giftpilze nicht pflücken
- Körpersprache verbessern

2) Wie kann ich dadurch mein Verhalten ändern?

- Giftpilze stehen lassen
- Gesprächsführung / Fragen so stellen, dass der Kunde unsere Vorteile selbst erkennt
- Methodik verinnerlichen + anwenden
- Positiv bleiben (+)
- Takeover erkennen? vermeiden
- Gesprächsführung übernehmen
- Giftpilze ignorieren
- Auf Körpersprache achten

3) Welches Vorteil ergibt sich durch diese Verhaltensänderung?

für mich

Gesellschaftlich + Unbesser

mehr Gelassenheit

schnellere Fortschritte in Projekten

Struktur + Souveränität

Selbstbewusstsein +

Bessere Wirkung ggü. Kunden

für Syntegon?

Verkaufswahrscheinlichkeit

souveränes Auftreten

→ Bessere Projektabklärung, bessere Einschätzung unserer Chancen

- Steigerung Effektivität

- Bessere VK Chancen

- Höhere VK Chancen

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim

Tel. 06135 / 93 37 -29, Fax.: -30 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.dewww.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.