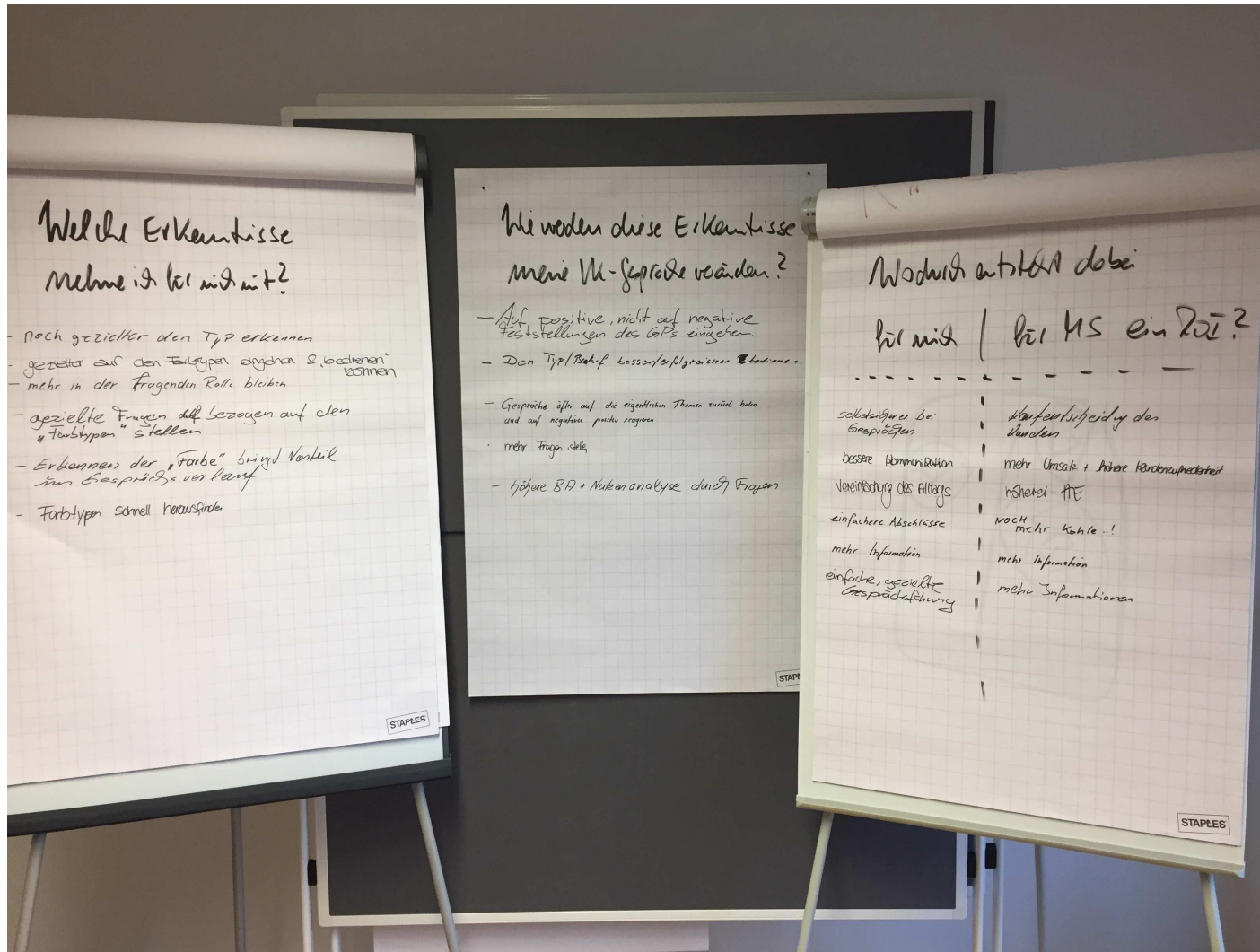


# Beantwortung der 3 u.a. Fragen durch die Teilnehmer



## Welche Erkenntnisse nehme ich bei mir mit?

- noch gezielter den Typ erkennen
- gezielter auf den Typen eingehen & "bathen" können
- mehr in der fragenden Rolle bleiben
- gezielte Fragen des Lesenden auf den "Typen" stellen
- Erkennen der "Farbe" bringt Vorteil im Gesprächsverlauf
- Farbtypen schnell herausfinden

## Wie werden diese Erkenntnisse meine M-Gespräche verändern?

- Auf positive, nicht auf negative Feststellungen des GPs eingehen
- Den Typ/Bedf. besser/erfolgreicher bestimmen
- Gespräche stärker auf die eigentlichen Themen zurück führen und auf negative Punkte reagieren
- mehr Fragen stellen
- höhere B.P. + Nutzenanalyse durch Fragen

## Wodurch unterscheidet sich dabei

### bei mir / bei MS ein Roll?

selbstwirger bei Gesprächen

bessere Kommunikation

Vereinfachung des Alltags

einfachere Abschlüsse

mehr Information

einfache, gezielte Gesprächsführung

Kaufentscheidung des Kunden

mehr Umsatz + höhere Kundenzufriedenheit

höherer ATE

NOCH mehr Kohle ..!

mehr Information

mehr Informationen

**Training seit 1980**

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim  
Tel. + Fax 06135 / 93 37 29 • E-Mail: [warren.vanhasz@iwp-training.de](mailto:warren.vanhasz@iwp-training.de)  
[www.iwp-training.de](http://www.iwp-training.de) [www.magellan-prinzip.de](http://www.magellan-prinzip.de)

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